

**ANALISIS KERJA SAMA BISNIS AYAM POTONG PT
SALIMAN RIAN TO RAHARJO DENGAN MITRA AW FARM
YOGYAKARTA DITINJAU DARI POLA KEMITRAAN
ISLAM**

***ANALYSIS IN THE BROILER BUSINESS COOPERATION OF
PT SALIMAN RIAN TO RAHARJO AND YOGYAKARTA AW
FARM PARTNERS IN THE PERSPECTIVE OF ISLAMIC
PARTNERSHIPS***

Skripsi

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi dari Program Studi Ekonomi Islam



Disusun Oleh:

Andi Wijaya Putra (16423058)

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2023**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Andi Wijaya Putra

Nim : 16423058

Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Fakultas Ilmu Agama Islam

Judul Skripsi : Analisis Kerja Sama Bisnis Ayam Potong PT Saliman Rianto Raharjo
Dengan Mitra Aw Farm Yogyakarta Di Tinjau Dari Pola Kemitraan
Islam

Dengan ini menyatakan bahwa hasil dari penulisan penelitian Skripsi ini merupakan hasil sendiri dan benar keasliannya. Apabila dikemudian hari skripsi ini terdapat kesamaan atau merupakan hasil plagiat karya orang lain, maka saya bersedia bertanggung jawab dan bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang telah di tetapkan di universitas islam indonesia.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada unsur keterpaksaan.

Yogyakarta, 26 Mei 2023



Andi Wijaya Putra



**FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM**

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fiaii@uii.ac.id
W. fiaii.uii.ac.id

PENGESAHAN

Skripsi ini telah diujikan dalam Sidang Munaqasah Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 7 Juni 2023
Judul Skripsi : Analisis Kerja Sama Bisnis Ayam Potong PT. Saliman Rianto Raharjo dengan Mitra Aw Farm Yogyakarta Ditinjau dari Pola Kemitraan Islam
Disusun oleh : ANDI WIJAYA PUTRA
Nomor Mahasiswa : 16423058

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ekonomi Islam pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI:

Ketua : Soya Sobaya, SEI, MM
Penguji I : Anom Garbo, SEI, ME
Penguji II : Fitri Eka Aliyanti, SHI., MA
Pembimbing : Rheyza Virgiawan, Lc., ME

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)



NOTA DINAS

Hal : Skripsi
Kepada : Yth. Dekan Fakultas
Ilmu Agama Islam
Universitas Islam
Indonesia
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. wb.

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
dengan surat nomor : 688/DEK/60/DAATI/FIAI/V/2023 tanggal : 8
Mei 2023

Atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi Saudara :

Nama : Andi Wijaya Putra

Nomor Pokok / : 16423058

NIM

Mahasiswa Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia

Jurusan / : Ekonomi Islam

Program Studi

Tahun Akademik : 2022/2023

Judul Skripsi : Analisis Kerja Sama Bisnis Ayam Potong PT
Saliman Rianto Raharjo Dengan Mitra AW Farm
Yogyakarta Ditinjau Dari Pola Kemitraan Islam

Setelah kami teliti dan diadakan perbaikan seperlunya akhirnya kami
anggap skripsinya memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang
munaqasyah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
Untuk itu kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 26 mei 2023



Rheyza Virgiawan, L. C., M.E.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang telah memberikan limpahan nikmat dan karunia-Nya sehingga saya mampu menyelesaikan tugas demi tugas perkuliahan, salah satunya tugas akhir/skripsi ini. Sholawat serta salam semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi Agung Muhammad Shallallahu 'Alaihi Wasallam, semoga kita selaku umatnya mendapatkan syafaat beliau di yaumul qiyamah nanti. Aamiin.

Karya ini saya persembahkan untuk orang-orang yang berjasa dalam kehidupan saya. Kepada kedua orang tua saya, terimakasih atas do'a, ridho, dukungan, dan motivasi dari ibu dan bapak sehingga saya bisa menyelesaikan semua ini dengan usaha yang maksimal. Semoga Allah Subhanahu Wa Ta'ala senantiasa melimpahkan rahmat, berkah, dan ridho-Nya kepada kalian kedua orang tuaku tersayang.

Terimakasih untuk anggota keluargaku (kakak, adek, keponakan, dan sepupu) yang telah mendukung dan menyemangati saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Kepada Bapak Rheyza Rheyza Virgiawan, L.c, M.E. selaku dosen pembimbing saya, terimakasih telah meluangkan waktunya untuk membimbing saya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.

Teruntuk teman, sahabat-sahabatku terimakasih telah memberikan dukungan dan motivasinya sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Kepada seluruh Dosen pengajar Fakultas Ilmu Agama Islam khususnya Dosen Program Studi Ekonomi Islam, terimakasih atas ilmu dan didikannya. Semoga Allah Subhanahu Wata'ala membalas semua kebaikan anda semua dan dilancarkan segala sesuatunya. Aamiin.

MOTTO

Allah SWT berfirman:

فَاذْكُرُونِي أَذْكَرْكُمْ وَاشْكُرُوا لِي وَلَا تَكْفُرُونِ

Artinya : "Maka ingatlah kepada-Ku, Aku pun akan ingat kepadamu.

Bersyukurlah kepada-Ku dan janganlah kamu ingkar kepada-Ku."

(QS. Al-Baqarah : 152)

“Kekayaan yang hakiki bukanlah dengan banyaknya harta.

Namun kekayaan hakiki adalah hati yang selalu merasa cukup”

(HR. Bukhari & Muslim)

“Just because your dua was not answered immediately,

Does not mean that it is not in your qadr.

Maybe Allah is delaying it to test your sabr”

(A. Helwa)

ABSTRAK

ANALISIS KERJA SAMA BISNIS AYAM POTONG PT SALIMAN RIAN TO RAHARJO DENGAN MITRA AW FARM YOGYAKARTA DITINJAU DARI POLA KEMITRAAN ISLAM

**ANDI WIJAYA PUTRA
16423058**

Di masa kemajuan teknologi seperti saat ini, tingkat kompetisi persaingan bisnis menjadi cukup tinggi manusia adalah makhluk sosial yang tidak dapat hidup sendiri. Salah satu interaksi manusia adalah berkaitan dengan muamalah. Muamalah merupakan relasi antar manusia terkait harta benda yang peraturannya diserahkan pada manusia sendiri. Setiap akad yang digunakan dalam setiap transaksi hukumnya sah dan boleh namun tidak menentang aturan dan ketentuan hukum syariah. Akad musyarakah adalah akad yang membagikan hasil dengan dua pengusaha atau lebih yang melakukan kerja sama. Musyarakah ini bertujuan untuk memajukan, membantu serta mengembangkan layanan produk usaha yang didasarkan prinsip Islam. Produk yang telah menjadi usaha yang banyak digeluti ialah usaha ayam potong. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola kerja sama peternak ayam potong di Sleman Yogyakarta serta mengetahui bagaimana implementasi kerja sama PT. Saliman Rianto Raharjo ditinjau dari pola kemitraan Islam. Metode penelitian menggunakan desain penelitian studi lapangan, yaitu kajian yang diimplementasikan mendatangi lapangan secara langsung untuk mendapatkan data yang dibutuhkan sehingga lebih akurat dan relevan. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi secara langsung, wawancara dan dokumentasi. Objek penelitian ini berkaitan dengan tema yakni “Analisis Kerja Sama Peternak Ayam Potong di Sleman Yogyakarta Ditinjau dari Pola Kemitraan Islam. Sumber data primer diperoleh dari orang-orang yang mengetahui dan terlibat pada kerja sama peternakan ayam potong sedangkan sumber data sekunder diambil dari sumber pendukung dan relevan dengan topik kajian. Hasil penelitian ini menunjukkan pola kemitraan ini didasarkan pada prinsip-prinsip Islam, termasuk kejujuran, keadilan, kehalalan, dan tidak ada unsur penipuan dalam bisnis ayam potong. Implementasi kerja sama yang dilakukan ialah komitmen pada kejujuran dan keadilan dalam pola kemitraan, memenuhi persyaratan bergabung sebagai mitra perusahaan, mempersiapkan operasional peternakan secara efektif dan efisien, pada masa pemeliharaan ayam potong umur 0-10 hari, peternak memberikan perawatan yang intensif serta peternak mematuhi protokol kebersihan karena hambatan yang sering terjadi ialah pada umur 0-10 hari yaitu risiko penyakit.

Kata-kata Kunci: Muamalah, Akad musyarakah, kemitraan Islam

ABSTRACT

ANALYSIS IN THE BROILER BUSINESS COOPERATION OF PT SALIMAN RIANTO RAHARJO AND YOGYAKARTA AW FARM PARTNERS IN THE PERSPECTIVE OF ISLAMIC PARTNERSHIPS

**ANDI WIJAYA PUTRA
16423058**

In this era of high technology, the level of business competition is quite high. Humans are social creatures who cannot live alone; one of the human interactions is related to muamalah, a relationship between humans related to property whose rules are given to the humans themselves. Every contract used in every legal transaction is legal and permissible but does not violate the rules and provisions of sharia law. A *musyarakah* contract is a profit sharing contract with two or more cooperating entrepreneurs. It aims to advance, assist and develop business product services based on Islamic principles. One of the products that become a favorable business is the broiler business. This study aims to determine the pattern of cooperation between broiler breeders in Sleman Yogyakarta and to find out how the cooperation between PT. Saliman Rianto Raharjo in terms of Islamic partnership patterns. It used a field study research, a study implemented directly to the field to obtain the more accurate and relevant required data. Data were collected through direct observation, interviews and documentation and the object of this research was related to the theme "Analysis of Cooperation between Broiler Chicken Breeders in Sleman, Yogyakarta in terms of Islamic Partnership Patterns. Primary data sources were obtained from people knowing and involved in broiler farming cooperation while secondary data sources were taken from supporting sources relevant to the topic of study. The results of this study showed that this partnership pattern has been based on Islamic principles, including honesty, fairness, halalness, and no fraud in the broiler business. The implementation of the cooperation carried out was a commitment to honesty and fairness in the partnership pattern, fulfilling the requirements to join as a company partner, preparing effective and efficient farm operations, the rearing period of broiler chickens aged 0-10 days, providing intensive care and obedience to the protocol hygiene as the obstacle often occurred is at the age of 0-10 days regarding the risk of disease.

Keywords: Muamalah, Musyarakah contract, Islamic partnership

June 13, 2023

TRANSLATOR STATEMENT

The information appearing herein has been translated
by a Center for International Language and Cultural Studies of
Islamic University of Indonesia
CILACS UII Jl. DEMANGAN BARU NO 24
YOGYAKARTA, INDONESIA.
Phone/Fax: 0274 540 255

PEDOMAN TRANSLITERASI

KEPUTUSAN BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Th. 1987

Nomor: 0543b/U/1987

TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pendahuluan

Penelitian transliterasi Arab-Latin merupakan salah satu program penelitian Puslitbang Lektur Agama, Badan Litbang Agama, yang pelaksanaannya dimulai tahun anggaran 1983/ 1984. Untuk mencapai hasil rumusan yang lebih baik, hasil penelitian itu dibahas dalam pertemuan terbatas guna menampung pandangan dan pikiran para ahli agar dapat dijadikan bahan telaah yang berharga bagi forum seminar yang sifatnya lebih luas dan nasional.

Transliterasi Arab-Latin memang dihajatkan oleh bangsa Indonesia karena huruf Arab di-pergunakan untuk menuliskan kitab agama Islam berikut penjelasannya (Al-Qur'an dan Hadis), sementara bangsa Indonesia mempergunakan huruf latin untuk menuliskan bahasanya. Karena ketiadaan pedoman yang baku, yang dapat dipergunakan oleh umat Islam di Indonesia yang merupakan mayoritas bangsa Indonesia, transliterasi Arab-Latin yang terpakai dalam masyarakat banyak ragamnya. Dalam menuju kearah pembakuan itulah Puslitbang Lektur Agama melalui penelitian dan seminar berusaha menyusun pedoman yang diharapkan dapat berlaku secara nasional.

Dalam seminar yang diadakan tahun anggaran 1985/1986 telah dibahas beberapa makalah yang disajikan oleh para ahli, yang kesemuanya memberikan sumbangan yang besar bagi usaha ke arah itu. Seminar itu juga membentuk tim yang bertugas merumuskan hasil seminar dan selanjutnya hasil tersebut dibahas lagi dalam seminar yang lebih luas, Seminar Nasional Pembakuan Transliterasi Arab-

Latin Tahun 1985/1986. Tim tersebut terdiri dari 1) H. Sawabi Ihsan MA, 2) Ali Audah, 3) Prof. Gazali Dunia, 4) Prof. Dr. H.B. Jassin, dan 5) Drs. Sudarno M.Ed.

Dalam pidato pengarahan tanggal 10 Maret 1986 pada semi nar tersebut, Kepala Litbang Agama menjelaskan bahwa pertemuan itu mempunyai arti penting dan strategis karena:

1. Pertemuan ilmiah ini menyangkut perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya ilmu pengetahuan ke-Islaman, sesuai dengan gerak majunya pembangunan yang semakin cepat.
2. Pertemuan ini merupakan tanggapan langsung terhadap kebijaksanaan Menteri Agama Kabinet Pembangunan IV, tentang perlunya peningkatan pemahaman, penghayatan, dan pengamalan agama bagi setiap umat beragama, secara ilmiah dan rasional.

Pedoman transliterasi Arab-Latin yang baku telah lama didambakan karena amat membantu dalam pemahaman terhadap ajaran dan perkembangan Islam di Indonesia. Umat Islam di Indonesia tidak semuanya mengenal dan menguasai huruf Arab. Oleh karena itu, pertemuan ilmiah yang diadakan kali ini pada dasarnya juga merupakan upaya untuk pembinaan dan peningkatan kehidupan beragama, khususnya umat Islam di Indonesia.

Badan Litbang Agama, dalam hal ini Puslitbang Lektur Agama, dan instansi lain yang ada hubungannya dengan kelecturan, amat memerlukan pedoman yang baku tentang transliterasi Arab-Latin yang dapat dijadikan acuan dalam penelitian dan pengalih-hurufan, dari Arab ke Latin dan sebaliknya.

Dari hasil penelitian dan penyajian pendapat para ahli diketahui bahwa selama ini masyarakat masih mempergunakan transliterasi yang berbeda-beda. Usaha penyeragamannya sudah pernah dicoba, baik oleh instansi maupun perorangan, namun hasilnya belum ada yang bersifat menyeluruh, dipakai oleh seluruh umat Islam Indonesia. Oleh karena itu, dalam usaha mencapai keseragaman, seminar menyepakati adanya Pedoman Transliterasi Arab-Latin baku yang dikuatkan dengan suatu Surat Keputusan Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan untuk digunakan secara nasional.

Pengertian Transliterasi

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih hurufan dari abjad yang satu ke

abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

Prinsip Pembakuan pedoman transliterasi Arab-Latin ini disusun dengan prinsip sebagai berikut:

1. Sejalan dengan Ejaan Yang Disempurnakan.
2. Huruf Arab yang belum ada padanannya dalam huruf Latin dicarikan padanan dengan cara memberi tambahan tanda diakritik, dengan dasar “satu fonem satu lambang”.
3. Pedoman transliterasi ini diperuntukkan bagi masyarakat umum.

Rumusan Pedoman Transliterasi Arab-Latin

Hal-hal yang dirumuskan secara kongkrit dalam pedoman transliterasi Arab-Latin ini meliputi:

1. Konsonan
2. Vokal (tunggal dan rangkap)
3. Maddah
4. Ta'marbutah
5. Syaddah
6. Kata sandang (di depan huruf syamsiah dan qamariah)
7. Hamzah
8. Penulisan kata
9. Huruf kapital
10. Tajwid

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan transliterasinya dengan huruf Latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	Es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ص	Syin	Sy	Es dan ye
ض	Šad	Š	Es (dengan titik di bawah)
ط	Dad	Ḍ	De (dengan titik dibawah)
ظ	Ṭa	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Ža	Ž	Zet (dengan titik di bawah)

ع	‘ain	‘	Koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ	Fathah	A	A
◌ِ	Kasrah	I	I
◌ُ	Dhammah	U	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, yaitu :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ يَ	fathah dan ya	Ai	A dan I
◌َ وَ	fathah dan wau	Au	A dan U

Contoh :

كَتَبَ Kataba
فَعَلَ fa'ala

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
◌َ ا... ا... ا	fathah dan alif atau ya	A	A dan garis di atas
◌ِ ي	kasrah dan ya	I	I dan garis di atas
◌ُ و	Hammah dan wau	U	U dan garis di atas

Contoh :

قَالَ Qāla قِيلَ Qīla
رَمَى Ramā يَقُولُ Yaqūlu

4. Ta'marbutah

Transliterasi untuk ta'marbutah ada 2 (dua) :

a. Ta'marbutah hidup

Ta'marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah "t".

b. Ta'marbutah mati

Ta'marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

c. Kalau pada kata terakhir dengan ta'marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta'marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh :

رَوْضَةُ الْأَاطْفَالِ	raudah al-atfāl
رَاوِدَاتُ الْأَطْفَالِ	raudatul atfāl
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّارَةُ	al-Madīnah al-Munawwarah
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّارَةُ	al-Madīnatul-Munawwarah
طَلْحَةَ	Talhah

5. Syaddah

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tasydid, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh :

رَبَّنَا	Rabbanā	الْحَجَّ	al-hajj
نَزَّلَ	Nazzala	نُعْمَ	nu'ima
الْبِرِّ	al-birr		

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang

diikuti oleh huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariyah.

a. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah.

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan dengan bunyinya, yaitu huruf /1/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

b. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah.

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti huruf syamsiyah maupun huruf qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sampung.

Contoh :

الرَّجُلُ	ar-rajulu	القَلَمُ	al-qalamu
السَّيِّدُ	as-sayyidu	البَدِيعُ	al-badī'u
الشَّمْسُ	as-syamsu	الْجَلَالُ	al-jalālu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu terletak diawal kata, isi dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

تَأْخُذُونَ	ta'khuzūna	إِنَّ	Inna
النَّوْءُ	an-nau'	أُمِرْتُ	Umirtu
سَيِّئٌ	syai'un	أَكَلَ	Akala

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun harf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka transliterasi

ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَإِنَّ اللَّهَ لَهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ	Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn
	Wa innallāha lahuwa khairrāziqīn
وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ	Wa auf al-kaila wa-almizān
	Wa auf al-kaila wal mizān
إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلَ	Ibrāhīm al-Khalīl
	Ibrāhīmūl-Khalīl
بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَمُرْسَاهَا	Bismillāhi majrehā wa mursahā
وَاللَّهُ عَلَى النَّاسِ حَاسِبٌ عَدْلٌ	Walillāhi ‘alan-nāsi hijju al-baiti manistatā’ a ilaihi sabīla
سَبِيلًا	Walillāhi ‘alan-nāsi hijjul-baiti manistatā’ a ilaihi sabīlā

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: Huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ	Wa mā Muhammadun illā rasl
إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِلنَّاسِ لَلَّذِي بِبَكَّةَ مُبَارَكًا	Inna awwala baitin wudi’ a linnāsi lallażī bibakkata mubārankan
شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ	Syahru Ramadān al-lażī unzila fīh al-Qur’ānu
	Syahru Ramadān al-lażī unzila fīhil Qur’ānu
وَلَقَدْ رَاسَهُ بِالْأُفُقِ الْمُبِينِ	Wa laqad ra’āhu bil-ufuq al-mubīn
	Wa laqad ra’āhu bil-ufuqil-mubīn

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ

Alhamdu lillāhi rabbil al-‘ālamīn

Alhamdu lillāhi rabbilil ‘ālamīn

Penggunaan huruf awal kapital hanya untuk Allah bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau tulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak digunakan.

Contoh :

نَصْرٌ مِنَ اللَّهِ وَفَتْحٌ قَرِيبٌ

Nasrun minallāhi wa fathun qarīb

لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعاً

Lillāhi al-amru jamī’an

Lillāhil-amru jamī’an

وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Wallāha bikulli syai’in ‘ālim

10. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarakaatuh

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ

وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur saya panjatkan kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang telah memberikan nikmat dan kelancaran yang luar biasa, yaitu nikmat iman dan Islam serta nikmat sehat walafiat sehingga penyusun mampu menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Tidak lupa sholawat serta salam kepada junjungan Nabi besar Muhammad Shallallahu 'Alaihi Wasallam, dan semoga kita mendapatkan syafa'atnya di yaumul qiyamah nanti. Aamiin Ya Robbal 'alamin.

Skripsi yang berjudul “Analisis Kerja Sama Bisnis Ayam Potong PT Saliman Rianto Raharjo Dengan Mitra Aw Farm Yogyakarta Ditinjau Dari Pola Kemitraan Islam” telah penyusun selesaikan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia. Penyusun menyadari dalam penyusunan skripsi ini belum dikatakan sempurna, namun berkat do'a, dukungan, dan motivasi dari orang sekitar penyusun mampu menyelesaikan skripsi dengan dengan baik. Maka dari itu, penyusun mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D., selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, M.A selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E.,M.M selaku Ketua Jurusan Studi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, L.c, M.E., selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

5. Bapak Rheyza Virgiawan, L.c, M.E., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah banyak membantu dan membimbing penyusun dengan berkenan meluangkan waktu, tenaga, serta pikiran dalam menyelesaikan tugas akhir atau skripsi ini.
6. Bapak Sulaiman dan Ibu Sulis Setiowati, selaku orang tua penulis. Terimakasih telah merawat, mendidik, membesarkan, serta selalu mendo'akan dan mendukung segala aktivitas penyusun sampai saat ini.
7. Segenap Dosen dan Karyawan Fakultas Ilmu Agama Islam yang telah memberikan ilmu dan senantiasa membantu penyusun dengan mempermudah dalam mengurus segala administrasi mulai dari awal perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini selesai.
8. Nita Widyastuti dan Sintia, selaku saudara kandung penyusun serta anggota keluarga lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Terimakasih telah memberikan semangat dan motivasi kepada penyusun ketika mengerjakan skripsi ini.
9. PT Saliman Rianto Raharjo dan Aw Farm, terimakasih telah memberikan kesempatan kepada penyusun untuk melaksanakan penelitian guna menyelesaikan skripsi ini.
10. Teman-teman Ekonomi Islam angkatan 2016, sukses selalu untuk kalian semua, semoga bisa mewujudkan cita-cita dan impian kalian.

Dan semua pihak yang telah mendukung dan membantu penyusun dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Penyusun menyadari skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, namun penyusun berharap tugas akhir skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan pihak terkait.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Yogyakarta, 26 Mei 2023
Penyusun,



Andi Wijaya Putra

DAFTAR ISI

ANALISIS KERJA SAMA BISNIS AYAM POTONG PT SALIMAN RIAN TO RAHARJO DENGAN MITRA AW FARMYOGYAKARTA DITINJAU DARI POLA KEMITRAAN ISLAM	1
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
NOTA DINAS.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO.....	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	ix
KATA PENGANTAR.....	xviii
DAFTAR ISI	xx
DAFTAR TABLE	xxii
DAFTAR GAMBAR	xxiii
BAB I	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Sistematika Penulisan	8
BAB II.....	9
TELAAH DAN LANDASAN TEORI.....	9
A. Telaah Pustaka	9
B. Landasan Teori	13

1. Kerja sama	13
2. Modal.....	22
3. Distribusi pendapatan	24
4. Resiko	26
5. Mudharabah.....	29
6. Syirkah.....	30
1. Kerangka berfikir	35
BAB III.....	40
METODE PENELITIAN	40
A. Desain Penelitian	40
B. Lokasi Penelitian	40
C. Waktu Pelaksanaan Penelitian.....	40
D. Obyek Penelitian	41
E. Sumber Data	42
F. Teknik Pengumpulan Data	42
G. Teknik Analisis Data	45
BAB IV.....	46
HASIL PENELITIAN dan PEMBAHASAN.....	46
A. Gambaran Umum Objek Penelitian PT Saliman Rianto Raharjo.....	46
10) Gambaran Umum Objek penelitian Aw Farm	48
C. Hasil Penelitian	50
D. Pembahasan	57
BAB V.....	62
KESIMPULAN dan SARAN	62
A. Kesimpulan.....	62
B. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA.....	64
LAMPIRAN	66

DAFTAR TABLE

Table 1. Produksi daging di Indonesia.....	4
Table 2. Populasi ayam broiler di Yogyakarta.....	5
Table 3. Telaah pustaka.....	13

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Foto surat izin penelitian.....	71
Gambar 2. Foto perusahaan PT. Saliman Rianto Raharjo.....	72
Gambar 3. Foto kandang AW Farm.....	73

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di masa kemajuan teknologi seperti ini, tingkat kompetisi mengenai bisnis mempunyai angka yang tinggi dan memperhatikan setiap detailnya dalam berbagai bidang. Sehingga sebuah perusahaan memerlukan inovasi dalam penerapan strategi yang lebih baru dalam upaya mempertahankan usaha dan menumbuh kembangkannya. Berbagai inovasi strategi tersebut perlu dikembangkan di berbagai divisi atau bidang dalam perusahaan tersebut, seperti bidang sumber daya, pemasaran, serta dibutuhkan juga strategi tertentu dalam melakukan kerja sama usaha dengan perusahaan lain. Adapun strategi untuk menjalin dan membangun kerja sama usaha atau bisnis adalah hal yang paling penting dalam upaya mengembangkan usaha. Ketika suatu perusahaan melakukan kerja sama dengan perusahaan lainnya, maka akan bermanfaat bagi kedua perusahaan dalam meminimalisir resiko kerugian dari usaha tersebut.

Bisnis ayam pedaging merupakan bisnis yang dapat dikembangkan. Hal ini tidak terlepas dari berbagai keunggulannya, antara lain waktu produksi yang relatif singkat sekitar 32-35 hari, produktivitas yang tinggi, harga yang relatif murah, dan permintaan yang terus meningkat. Ayam pedaging merupakan kelompok unggas yang tersedia sebagai sumber pangan, terutama sebagai sumber protein hewani (Rosyida 2020)

Suatu perusahaan atau bisnis yang hanya dijalankan atau dilakukan secara individual tidak ada koordinasi atau kolaborasi dengan yang lain akan lebih rentan mendapatkan permasalahan serta ancaman dari pesaingnya, dan lebih sulit untuk bersaing di pasar usaha. Maka dengan demikian, suatu bisnis sangat diperlukan untuk menjalin kerja sama dengan perusahaan lainnya sebagai upaya dalam menghadapi resiko mendatang. Adanya kerja sama akan memicu adanya rasa peduli

satu sama lain untuk membantu dan mengingatkan. Semakin terbukanya suatu perusahaan ketika menjalin kerja sama, maka akan memberikan dampak lebih mudahnya dalam mengatasi permasalahan. Adanya perkembangan hubungan kerjasama akan memudahkan suatu perusahaan untuk mencegah dan mengatasi permasalahan yang muncul, sehingga perlu untuk terus dikembangkan (Khalifi, 2018).

Berdasarkan peraturan UU terkait kemitraan di Indonesia yang tercantum dalam Perpu No.13 tahun 2017 yang berisi bahwa kemitraan adalah kerja sama antar usaha dengan memperhatikan prinsip tertentu dalam usaha, yang saling menghargai, membutuhkan, menguatkan, menguntungkan, dan tanggung jawab.

Kerja sama/kemitraan perspektif Islam disebut dengan *musyarakah*. *Musyarakah* merupakan akad syariah yang biasa digunakan secara hukum syara yang didasarkan pada al-Qur'an dan sunnah. Adapun dalilnya tercantum dalam Q.S. Shad 38: 24:

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نِعَاجَةٍ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ
عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ
فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ

Daud berkata: "Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini. Dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyunjungkan sujud dan bertaubat."

Dapat disimpulkan bahwa semua manusia adalah makhluk sosial, tidak bisa hidup individual, karena manusia membutuhkan bantuan dari yang lain. Sehingga untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, maka manusia ini saling membutuhkan satusama lain. Adapun hal ini berkaitan dengan istilah muamalah yang merupakan relasi antar manusia terkait harta benda yang peraturannya diserahkan pada manusia sendiri. Oleh sebab itu, setiap akad yang digunakan

dalam setiap transaksi yang dilakukan manusia maka hukumnya sah dan boleh namun tidak menentang aturan dan ketentuan hukum syariah (Ahmad Wardi Muslich, 2017).

Akad musyarakah adalah akad yang membagikan hasil dengan dua pengusaha atau lebih yang melakukan kerja sama dengan mitra dalam membiayai usahanya baik yang baru dilaksanakan maupun yang telah berlangsung. Akad musyarakah secara umum berisi perjanjian yang berlangsung selama usaha yang dilaksanakan terus beroperasi, namun akad ini sendiri dapat diakhiri dengan ataupun tanpa adanya penutup (Ascarya, 2015). Musyarakah ini bertujuan untuk memajukan, membantu serta mengembangkan layanan dari produk-produk usahanya yang didasarkan prinsip Islam.

Produk-produk halnya yang telah menjadi usaha yang banyak digeluti usaha/bisnis ayam potong. Meskipun terdengar biasa, bisnis ayam potong yang dilakukan secara pribadi nyatanya tidak semudah yang diperkirakan, dikarenakan begitu banyak hambatan yang akan didapatkan ketika hendak memulai bisnis tersebut. Hambatan utama dalam memulai bisnis tentunya berkaitan dengan modal. Sebab banyak orang yang memiliki waktu dan ingin membangun serta memulai usaha akan tetapi terhambat oleh permasalahan modal, namun juga terdapat sebaliknya, ada orang yang memiliki modal namun justru terkendala oleh waktu memulai usaha tersebut. Dengan demikian, banyak orang melakukan kerja sama sebagai salah satu bentuk solusi atau dalam fiqih muamalah dinamai *musyarakah*. *Musyarakah* berasal dari kata syirkah yang berarti pencampuran, atau menurut perspektif para ulama, syirkah merupakan bentuk kerja sama antar dua atau lebih individu yang melaksanakan suatu usaha bersama-sama, sehingga setiap keuntungan maupun kerugian ditanggung bersama-sama pula (Suhendi, 2013).

Bisnis potong ayam merupakan salah satu usaha dalam bidang peternakan. Peternakan ini sendiri tidak hanya berkaitan dengan ayam saja, melainkan banyak berbagai jenis hewan lainnya agar mendapatkan manfaat dari usaha peternakan tersebut (Astuti, 2018). Pada umumnya, peternakan ini dipisahkan dalam dua sektor. Pertama, peternakan besar yang biasanya memelihara kerbau, sapi dan kuda. Kedua, peternakan kecil yang meliputi domba, kambing, serta berbagai macam unggas. Terkait dengan peternakan, salah satu hal yang membuatnya menarik untuk dikaji adalah usaha agribisnis ternak ayam pedaging atau broiler. Usaha ini menjadi

menarik dikarenakan ternak ayam broiler tersebut merupakan urutan pertama sebagai produsen terbanyak di Indonesia.

Tabel.1
Produksi Daging di Indonesia
2019

Jenis	Produksi (ton/tahun)
Ayam Pedaging	3.495.091
Sapi	490.421
Babi	224.018
Ayam Buras	298.682
Ayam Petelur	141.591

Sumber: *Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan, 2019*

Sesuai dengan pada tabel, aya pedaging/broiler menempati urutan paling atas yang memproduksi daging di Indonesia. Tingginya produksi ini disebabkan oleh tingginya permintaan masyarakat.

Pembangunan dalam bidang peternakan sendiri adalah salah satu bentuk pembangunan yang ditujukan dalam usaha penyediaan pangan hewani, seperti susu, telur, dan daging, kemudian juga ditujukan untuk meningkatkan pendapatan dan ekonomi para peternak, yang juga akan berdampak terhadap devisa serta mampu memberikan lapangan pekerjaan yang lebih luas. Sehingga adanya hal tersebut mendukung dengan pembangunan pada sektor peternakan. Yang diharapkan dengan adanya pembangunan peternakan ini memberikan kontribusi yang lebih lanjut kedepannya terhadap pembangunan perekonomian. Peternakan ini menjadi suatu sektor yang berpengaruh penting untuk menunjang kebutuhan terhadap pangan atau protein hewani untuk memenuhi kebutuhan dasar masyarakat, sehingga diperlukannya inovasi-inovasi dan usaha untuk dilakukan lebih maksimal kembali agar mampu meningkatkan pendapatan para peternak.

Sekian dari banyaknya jenis peternakan, industri peternakan ayam adalah salah satu sektor peternakan utama yang sangat berperan kuat dan berpengaruh terhadap peningkatan ekonomi di Indonesia. Sebab, adanya peternakan ayam ini

bisa menyumbangkan dan menghasilkan swasembada terkait daging unggas serta telur yang menjadi salah satu konsumsi terbesar serta dapat juga bermanfaat terhadap peningkatan dalam kesehatan serta kecerdasan di masyarakat. Salah satu produser ayam broiler terbesar di Indonesia terdapat di Yogyakarta, adapun data tersebut sebagai berikut:

Tabel 2.
Populasi Ayam Broiler di Yogyakarta

Kabupaten	Populasi (ekor)
Kulon Progo	1.844.785
Gunung Kidul	1.626.250
Sleman	1.538.180
Bantul	1.200.300

Sumber: *Badan Pusat Statistik Daerah Istimewa Yogyakarta, 2019*

Pada tabel di atas, Kab. Kulon Progo menempati posisi pertama terbanyak dengan 1.844.785 ekor. Yang di susul oleh Kab. Gunung Kidul dengan populasi 1.626.250 ekor. Kemudian pada posisi ketiga ditempati oleh Kab. Sleman dengan 1.538.180 ekor. Selanjutnya pada posisi terakhir yaitu Kab. Bantul dengan 1.200.300 ekor.

Pada umumnya ketika hendak memulai usaha ternak ayam broiler ini, masyarakat melakukan kerja sama dengan berbagai perusahaan yang biasanya menyediakan modal untuk bidang ayam boiler tersebut. Modal awal yang biasanya disalurkan oleh perusahaan tersebut dapat berupa bibit ayam atau juga bisa sarana produksi peternakan yang meliputi obat, vaksin dan pakan. Ketika melaksanakan kerja sama tersebut, pengusaha dan mitra bisnis membuat persyaratan masing-masing yang mesti dipenuhi oleh kedua belah pihak. Persyaratan tersebut dilakukan secara tertulis dalam sebuah perjanjian usaha yang disediakan oleh perusahaan pemberi modal atau disebut perusahaan inti. Surat perjanjian tersebut berisi hak dan kewajiban untuk kedua belah pihak, pembagaian penanggungan resiko kerugian dan juga keuntungan, serta harga jual ayam.

Diantara contoh kerja sama musyarakah terkait peternakan ayam potong tersebut seperti yang mana kerja sama yang terjalin antara PT. Saliman Rianto Raharjo salah satunya dengan mitra AW Farm di Sleman Yogyakarta dan berbagai peternak lainnya. Perusahaan tersebut merupakan salah satu pelopor penyedia ayam potong yang modern di Indonesia. Perusahaan tersebut berkerja sama dengan berbagai kalangan dan kelompok peternak di pulau Jawa. PT. Saliman Rianto ini telah menerapkan sistem produksi dengan tata kelolanya yang modern yang menggunakan prinsip ASUH (Aman-Sehat-Utuh-Halal), yang kemudian didukung dengan sumber daya manusia yang mumpuni dalam melaksanakan tugasnya, yang disertai dengan kemampuan kapasitas produksi yang tinggi, sehingga menjadikan perusahaan tersebut jadi salah satu perusahaan pemberi modal yang sangat kompeten.

Dengan adanya surat perjanjian tersebut, perusahaan pemberi modal memiliki kewajiban dalam menyediakan modal seperti bibit ayam dan saran peroduksinya, sedangkan peternak memiliki kewajiban dalam menyediakan kandang ayam dengan standar yang telah sesuai dengan ketentuan dari perusahaan modal atau perusahaan inti tersebut, juga melakukan penyerahan jaminan seperti BPKB kepada perusahaan pemberi modal sebagai salah satu bentuk tanggung jawab peternak untuk membayar modal yang telah disalurkan perusahaan pemberi modal usaha tersebut. Kemudian selama dalam masa pemeliharaan ayam, peternak akan dikirimkan berbagai sarana meliputi pakan, obat dan vaksin untuk bibit ayamnya pada setiap waktu yang telah terjadwal, sehingga para peternak bisa meminta kepada perusahaan modal akan kekurangan sarana tersebut melalui perhitungan setelah masa panen. Adapun ketika masa panen, maka peternak wajib memberitahukan perusahaan pemberi modal untuk memanen ayam tersebut. Panendalam hal ini dimaksudkan bahwa perusahaan pemberi modal akan membeli hasil dari ternak ayam potong yang kemudian akan dipasarkan kepada pihak dan perusahaan lain yang bekerja sama dengan perusahaan inti tersebut dengan harga yang lebih tinggi.

Sistem penjualan hasil ternak ayam potong ini menggunakan sistem bahwa para peternak tidak boleh menjual ayam tersebut kepada yang lain, hanya boleh

kepada perusahaan yang memberikan modal kepada para peternak tersebut dengan harga yang telah disepakati bersama pada perjanjian kerja sama. Pembayaran terhadap pembelian hasil ayam potong dari kepada peternak oleh perusahaan pemberi modal tidak dibayarkan sepenuhnya dikarenakan dipotong dengan pelunasan modal awal yang telah diberikan perusahaan ini kepada para peternak, yaitu biaya dari pemberian bibit ayam, dan sarana pakan, obat dan vaksin. Setelah perusahaan inti pemberi modal mendapatkan hasil jual ayam ternak dari pihak lain yang membeli ayam ternak tersebut melalui perusahaan pemberi modal, sehingga kemudian sisa dari hasil penjualan tersebut diberikan kepada para peternak. Terkait petanggungjawaban resiko, perusahaan modal memiliki kebijakan masing-masingnya, terkadang ketika bibit ayam mati, biasanya ditanggung oleh perusahaan pemberi modal atau bahkan dapat juga sepenuhnya ditanggung oleh peternak untuk menggantinya sesuai dengan ketentuan yang terjadi.

Didasarkan pada paparan yang di atas, peneliti tertarik untuk melaksanakan penelitian terkait tema dengan judul “Analisis Kerja Sama Peternak Ayam Potong di Sleman Yogyakarta Ditinjau Dari Pola Kemitraan Islam”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana bentuk kerja sama PT. Saliman Rianto Raharjo dengan AW Farm?
2. Bagaimana implementasi kerja sama PT. Saliman Rianto Raharjo dengan peternak ayam potong di Sleman ditinjau dari pola kemitraan Islam.

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pola kerja sama peternak ayam potong di Sleman Yogyakarta.
2. Untuk mengetahui bagaimana implementasi kerja sama PT. Saliman Rianto Raharjo ditinjau dari pola kemitraan Islam.

D. Manfaat Penelitian

- a. Manfaat bagi peneliti

Mengoptimalkan pengetahuan terhadap diri peneliti sendiri, terkait analisis kerja sama ayam potong yang ada di Sleman Yogyakarta dengan menggunakan peninjauan kemitraan dalam Islam.

b. Manfaat bagi akademisi

Peneliti mengharapkan bisa memberikan kontribusi terhadap ilmu pengetahuan, dan bisa menjadi rujukan peneliti lain terkait dengan topik penelitian juga masyarakat yang hendak mempelajari bisnis tersebut.

c. Manfaat bagi pembaca

Peneliti mengharapkan, bisa menjelaskan secara detail dan bermanfaat bagi pembaca yang hendak mempelajari bisnis tersebut terkait tema.

E. Sistematika Penulisan

Adapun kepenulisan ini dirincikan dengan tahapan-tahapan yang terdiri dari lima bab, yaitu:

BAB 1 terkait Pendahuluan yang memuat latar belakang, rumusan, tujuan, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB-II memuat telaah dan landasan teori yang meliputi penelitian terdahulu dan teori penelitian yang digunakan untuk menganalisis terkait tema.

BAB-III terkait metode penelitian yang meliputi jenis penelitian, lokasi, waktu penelitian, objek, sumber data, teknik pengumpulan dan analisis data.

BAB-IV memuat analisis pembahasan yang meliputi faktor yang terkait dengan topik penelitian dengan menggunakan pisau analisis dan metode sehingga mendapatkan hasil penelitian dari apa yang dikaji.

BAB-V memuat kesimpulan dan saran yang meliputi hasil dari apa yang telah dibahas sebelumnya, dengan saran atas analisis tersebut dengan rekomendasi dari apa yang diperlukan untuk pembahasan terkait tema tersebut.

BAB II

TELAAH DAN LANDASAN TEORI

A. Telaah Pustaka

Adanya hasil penelaahan ini memberikan kemudahan bagi peneliti dalam proses penelitian. Peneliti telah merujuk berbagai sumber referensi baik itu hasil karya ilmiah, artikel, jurnal, skripsi, dan berbagai dokumen lainnya yang relevan dengan tema penelitian, yang diantaranya yaitu:

No	Nama, Tahun dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Perbedaan
1.	Daud Badruzamana (2019) dengan penelitiannya yang berjudul " <i>Praktik Kerja sama Bisnis Ayam Potong Perspektif Ekonomi Syari'ah di Kecamatan Raja Desa</i> "	Kajian digunakan jeniskualitatif dengan wawancara, observasi dan dokumentasi.	Peneliti menambahkan terkait pembahasan jenis-jenis kemitraan yang dalam halnya dengan objek atau tempat penelitian yang berbeda.
2.	Abdul Hamid (2019) dalam kajiannya yaitu " <i>Analisis Hukum Islam Terhadap Pola Kemitraan Usaha Peternakan Ayam Potong di Panca Rijang Sidrap</i> "	Kajian ini digunakan jeniskualitatif dengan wawancara, observasi dan dokumentasi.	Perbedaan terletak pada pembahasan peneliti yang menambahkan terkait unsur kemitraan, dan dengan lokasi dan objek penelitian yang berbeda.

3.	Daud (2020) dalam kajiannya yang berjudul “ <i>Sistem Kemitraan Ayam Pedaging di Kecamatan Muara Sabak Barat Kabupaten Tanjung Jabung Timur</i> ”	Kajian ini digunakan jenis kualitatif deksriptif dengan wawancara, observasi dan dokumentasi.	Perbedaan terletak pada pembahasan terkait kemitraan dalam perspektif Islam dan terkait dengan objek yang diteliti.
4.	Halmasiska, Armiadi, Fakhrurazi, M.Yunus (2019) dalam kajiannya yang berjudul “ <i>Tanggung Jawab Perjanjian Kemitraan PT Karya Semangat Mandiri dengan Peternak Plasma Mandiri di Kecamatan Indra Puri Menurut Perspektif Akad Syirkah</i> ”	Kajian ini digunakan studi lapangan (field) dengan wawancara, observasi serta dokumentasi.	Perbedaan terletak pada objek dan lokasi dilakukannya kajian.
5.	M. Fauzan, Erika (2019) pada kajiannya dengan judul “ <i>Analisis Kontrak Kerja sama antara PT Ciomas Adisatwa dengan Peternakan Broiler di Desa Sederhana Kecamatan Bandar, Kabupaten Simalungun Menurut Konsep Syirkah</i> ”	Kajian ini digunakan dengan jenis kualitatif dengan analisis data dan wawancara.	Perbedaan terletak pada objek dan lokasi kajian.
6.	Aziz Muslim (2020) dalam kajiannya dengan judul “ <i>Usaha Pembudidayaan Ungags Ayam</i> ”	Kajian ini digunakan	Perbedaannya terletak pada pembahasan terkait

	<i>Pedaging Ditinjau dari Etika Bisnis Islam”</i>	jenis kualitatif deskriptif	jenis-jenis kerja sama, serta objek dan lokasi penelitian yang dikaji.
7.	Ade Nadila Ramdhini, Agus Purnomo, Rozzana Erziaty (2020) pada kajiannya dengan judul <i>“Analisis Kesejahteraan Para Peternak Ayam Potong dalam Perspektif Ekonomi Syariah Studi Kasus pada Perusahaan Berkah Rezeki Ibu Kabupaten Tanah Laut”</i>	Kajian ini digunakan mixmethod, yang terdiri dari kualitatif dan kuantitatif, dengan sampel yang telah disesuaikan, serta melakukan teknik observasi, kuesioner, dan dokumentasi, yang ditambah dengan analisis pengujian terhadap sampel	Perbedaan terletak pada metode yang digunakan serta objek dan tempat kajian.
8.	Sri Mandalika, Enriko Tedja Sukmana (2017) pada kajiannya berjudul <i>“Praktik Kerja sama Bisnis Ayam Potong Perspektif</i>	Kajian ini digunakan jenis kualitatif deskriptif	Perbedaan terletak pada objek dan lokasi kajian yaitu peternak ayam pedaging di Sleman Yogyakarta

	<i>Ekonomi Syariah di Kecamatan Jekan Raya”</i>		
9.	Nova Haryanti, Ismaulina, Fathul Liza (2017) dalam kajiannya dengan judul “ <i>Analisis Mekanisme Kerja sama Usaha Ayam Potong Menurut Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Kasus Tiga Saudara di Desa Bilang Relueu Kecamatan Simpang Keramat)</i> ”	Kajian ini digunakan jenis kualitatif deskriptif	Perbedaan terletak pada objek dan lokasi kajian.
10.	Amalia Fadhillah R, Rudi Hermawan, S.H.I., M.S.I (2021) dalam kajiannya dengan judul “ <i>Tinjauan Hukum Islam Pada Praktik Kerjasama Peternak Ayam Broiler di Dusun Genengan Desa Ngasih Kecamatan Balongpanggang Kabupaten Gresik</i> ”	Kajian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bersifat field reserch atau metode penelitian secara langsung dengan menggunakan nara sumber untuk mendapatkan sebuah informasi.	Perbedaan terletak pada objek dan lokasi kajian.

11.	Muryani Arsal, Haerul, Abdul Khaliq (2022) dalam kajiannya yang berjudul “ <i>Kemitraan Usaha Berbasis Musyarakah Pada Peternakan Ayam Broiler, Apakah Sudah Sesuai Dengan Prinsip Syariah</i> ”	Jenis kajian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan pendekatan studi kasus.	Perbedaan terletak pada objek dan lokasi penelitian
12.	Andi Nur Amalia Nizham, Hadi Daeng, Mapuna (2022) dalam kajiannya yang berjudul“ <i>Analisis Hukum Islam Terhadap Kerja Sama Bisnis Peternakan Ayam Potong Masyarakat (studi kasus PT. Mitra Unggas Perkasa dengan Peternakan ayam potong masyarakat.Bontotanga Kecamatan Bontotiro Bulukumba)</i>	Kajian ini menggunakan metode kualitatif, dengan pendekatan pendekatan normatif	Perbedaan terdapat pada objek dan lokasi penelitian

B. Landasan Teori

1. Kerja sama

Kerja sama adalah bagian dari sebuah interkasi. Kerja sama dari perpektif Abdulsyani (1994), yang menyatakan sebagai salah satu bentuk aktivitas sosial yang dilakukan untuk mencapai suatu kesepakatan dengan tujuan bersama untuk nantinya saling menguntungkan masing-masing pihak. Kerja sama ini juga dapat disebut sebagai suatu aktivitas untuk mencapai tujuan bersama dari berbagai pihak yang telah menjalin hubungan tertentu (Purwadarminta, 1985).

Sesuai dengan pendapat dari Roucek dan Warren, bahwasannya kerja sama ini diartikan sebagai kegiatan bersama dalam mencapai apa yang hendak dituju. Yakni sebagai salah satu proses interaksi sosial yang sudah bisa terjadi di dalam kehidupan masyarakat yang sudah mendasar. Kerja sama ini biasanya dilaksanakan dengan melibatkan berbagai aspek sehingga perlunya untuk membagi tugas untuk mencapai tujuan yang dimaksud.

a. Tujuan Kerja sama

Tujuan dari diadakannya suatu kerja sama pada intinya yaitu berusaha meningkatkan usaha yang dilakukan mulai dari berbagai bidang dalam suatu perusahaan tersebut, yang meliputi pemasaran, teknis, produksi, manajemen, agar usaha tersebut dapat dilakukan secara mandiri yang bermanfaat bagi kelangsungan usaha yang dijalankannya sendiri tanpa tidak tergantung dengan yang lain (Tohar, 2000). Tujuan kerja sama diantaranya yakni:

- 1) Untuk mendapatkan peningkatan usaha kecil dan menengah di masyarakat,
- 2) Untuk mendapatkan peningkatan perolehan dan nilai tambah dari diadakannya suatu kemitraan,
- 3) Untuk mendapatkan peningkatan pemerataan dan pemberdayaan usaha kecil dan menengah di masyarakat,
- 4) Untuk mendapatkan peningkatan terhadap pertumbuhan perekonomian di daerah pedesaan, dan nasional,
- 5) Untuk memberikan perluasan terhadap lapangan pekerjaan,
- 6) Untuk mendapatkan peningkatan ketahanan perekonomian nasional.

b. Unsur-unsur Kerja sama

Terdapat beberapa unsur kerja sama yakni:

- 1) Unsur kerjas sama usaha yang tergolong masih awal dan usaha yang sudah berjalan cukup lama atau menengah disatu pihak atau lainnya.
- 2) Unsur yang diwajibkan untuk membimbing dan mengembangkan usaha awal dan menengah hingga besar.
- 3) Usaha tersebut harus membutuhkan, memberikan motivasi satu sama lain dan keuntungan yang didapatkan (Subanar, 1997).

c. Pelaksanaan Kerja sama

Relasi mitra adalah proses kerjasama dilaksanakan lebih dari dua orang atau komunitas untuk mengatur berbagai aspek baik itu modal, resiko dan keuntungan yang didapatkan dengan menggabungkan kompetensi masing-masing (Sudjana, 2012). Adapun relasi kemitraan tersebut :

1) Memiliki *goals* yang Sama (*Common Goal*)

Pada dasarnya tujuan perusahaan adalah untuk terus mengembangkan hidup dan usahanya tersebut. Maka dengan demikian, sangat diperlukan untuk terus memproduksi barang atau service semakin berkualitas dengan nominal yang sesuai, nantinya para konsumen tertarik terhadap produk yang dijual tersebut ketika dipasarkan, untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Suatu pemikiran yang kadang salah ketika hanya keuntungan saja yang menjadi tujuan suatu perusahaan

2) Memberikan keuntungan satu sama lain (*Mutual Benefit*)

Penjalin kerja sama tentunya harus mendapatkan dan memberikan keuntungan untuk keduanya. Dengan saling menguntungkan akan memudahkan suatu perusahaan dalam melaksanakan kerja sama yang kuat dengan mitra kerja sama.

3) Saling Mempercayai (*Mutual Trust*)

Pada suatu kerja sama, haruslah memiliki rasa saling percaya adantara kedua belah pihak yang melakukan kerja sama. Hal tersebut baik dalam menghitung biaya produksi barang atau jasa yang dihasilkan. Kepercayaan tersebut tidak hanya sebatas kejujuran saja, tetapi juga perihal itikad dari pihak masing-masing pihak yang melakukan kerja sama, kemudian juga pada kapabilitas dan kapasitas masing-masing dalam memnuhi persyaratan, perjanjian dan kesepakatan yang dibuat bersama.

4) Bersifat Terbuka (*Transparent*)

Dengan menerapkan sikap terbuka dari kedua belah pihak sangat diperlukan dalam suatu kerja sama dengan tentunya terdapat batasan-

batasan tertentu. Yang didalamnya terkait dengan masalah perhitungan harga dan yang lainnya yang telah disepakati secara legal.

5) Dapat bekerjasama secara lama (*Long Term Relationship*)

Kerja sama tersebut ketika telah saling percaya dan menguntungkan satu sama lain, kerja sama tersebut akan memiliki jangka waktu yang lebih lama, sehingga lebih mungkin juga untuk terus optimalisasi keunggulan produk.

6) Memberikan optimalisasi terhadap kualitas (*Continuous Improvement In Quality and Cost*)

Aspek urgensi menjalin kerja sama yakni harus terus berinovasi dan meningkatkan mutu dari produk yang dihasilkan serta efisiensi biaya dan harga dari produk tersebut. Sehingga dengan adanya hal tersebut, maka suatu perusahaan dapat bertahan terhadap persaingan yang lebih kompetitif lagi di pasar yang lebih luas.

d. Jenis-jenis Pola Kemitraan

1) Pola Inti Plasma

Kerja sama antara perusahaan inti dengan mitra sebagai plasma. Bentuk kerja sama seperti ini seperti yang diterapkan pada perusahaan inti rakyat (PIR), yang mana perusahaan tersebut sebagai penyedia, sarana produksi, lahan, manajemen, pengelola, bimbingan teknis dan lainnya.

a) Keunggulan Pola Inti Plasma

Beberapa keunggulan kemitraan pola inti plasma antara lain:

1. Kerja sama inti plasma memberi manfaat timbal balik antara pengusaha besar atau menengah sebagai inti dengan usaha kecil sebagai plasma melalui cara pengusaha besara/ menengah memberikan pembinaan serta penyediaan saran produksi, bimbingan, pengolahan hasil serta pemasaran.
2. Kerja sama inti plasma dapat berperan sebagai upaya pemberdayaan pengusaha kecil di bidang teknologi, modal, kelembagaan dan lain-lain sehingga pasokan bahan baku dapat

lebih terjamin dalam jumlah dan kualitas sesuai standar yang diperlukan.

3. Dengan kerja sama inti plasm, beberapa usaha kecil yang dibimbing usaha besar / menengah mampu memenuhi skala ekonomi, sehingga dapat dicapai efisiensi.
4. Dengan kerja sama inti plasma, pengusaha besar / menengah yang mempunyai kemampuan dan kawasan pasar yang lebih luas dapat mengembangkan komoditas, barang produksi yang mempunyai keunggulan mampu bersaing di pasar nasional, regional maupun pasar internasional.
5. Keberhasilan kerja sama inti plasma dapat menjadi daya tarik bagi pengusaha besar / menengah lainnya sebagai investor baru untuk membangun kemitraan baru baik investor swasta nasional maupun investor swasta asing.
6. Dengan tumbuhnya kerja sama inti plasma akan tumbuh pusat-pusat ekonomi baru yang semakin berkembang sehingga sekaligus dapat merupakan upaya pemerataan pendapatan sehingga dapat mencegah kesenjangan sosial.

b) Pelaksanaan Pola Inti Plasma

Dalam pelaksanaan pola inti plasma ada beberapa catatan yang perlu dicermati agar pelaksanaannya dapat berjalan saling menguntungkan baik itu dipihak inti maupun dipihak plasma, yaitu:

1. Persiapan dan tahapan awal merupakan proses yang menyita waktu, perhatian, memerlukan kesabaran dan upaya yang terus menerus, sebelum menjadi pola yang berhasil dan saling menguntungkan.
2. Pola inti plasma ini akan berhasil baik, bila jenis usaha inti sama atau terkait dengan apa yang dihasilkan plasma.
3. Kemitraan akan berhasil baik bila dilakukan pada skala ekonomi layak.

4. Kemitraan harus didasarkan pada perjanjian kerja yang merinci secara jelas atas hak-hak dan kewajiban pihak-pihak yang bermitra.

c) Kendala Pola Inti Plasma

Berdasarkan pelaksanaan di lapangan, ada beberapa masalah yang dihadapi, yaitu:

1. Kelompok atau koperasi yang menaungi masyarakat apabila belum mandiri, maka tidak dapat mewakili aspirasi anggotanya.
2. Pemahaman atas hak dan kewajiban umumnya belum baik.
3. Perusahaan inti belum sepenuhnya memenuhi fungsi dan kewajiban sebagaimana diharapkan.
4. Belum ada kontrak yang benar-benar bisa menjamin terpenuhinya persyaratan komoditas yang diharapkan.
5. Belum adanya lembaga arbitrase yang mampu menjadi penengah kala terjadi perselisihan.

2) Pola Subkontrak

Kerjasama dengan mitra usaha untuk membuat kebutuhan suatu perusahaan sebagai bagian dari produksinya. Biasanya pola ini digunakan oleh usaha kecil dan menengah pengusaha kecil serta besar. Pola ini menjadi suatu bentuk pola kerjasama antara usaha besar sebagai induk dengan usaha awal atau menengah. Kerjasama ini memiliki keuntungan yang lebih bagus untuk mendukung berkembangnya para ahli teknologi, keterampilan dan modal serta dalam hal menjamin pemasaran produk. Kelemahan dari pola ini adalah sering memberikan isolasi terhadap khususnya terkait penyediaan bahan baku dan pemasaran yang sering menekan terkait harga yang tinggi dengan biaya yang murah, kemudian perjanjian kualitas produk yang terlalu sulit, selain itu juga terkadang pembayaran sering terlambat sehingga menyebabkan eksploitasi tenaga kerja terhadap goals (Hafsah, 2000).

a) Keuntungan Kerjasama Pola Subkontrak

Kerjasama pola subkontrak ini mempunyai keuntungan yang dapat mendorong terciptanya alih teknologi, modal dan keterampilan serta

menjamin pemasaran produk kelompok mitra usaha. Pengalaman Jepang membuktikan keberhasilan pola subkontrak berupa pengalihan teknologi, modal dan keterampilan dari industri skala besar kepada industri skala kecil serta mendorong industri skala kecil tumbuh dan berkembang.

b) Kelemahan Kemitraan Pola Subkontrak

Terdapat beberapa kelemahan yang dijumpai dalam pelaksanaan kemitraan subkontrak. Berdasarkan penelitian Erna (1994), menunjukkan bahwa hubungan subkontrak seringkali memberikan kecenderungan mengisolasi produsen kecil sebagai subkontrak pada satu bentuk hubungan monopoli dan monopsoni, terutama dalam penyediaan bahan baku dan pemasaran yaitu terjadinya penekanan terhadap harga input yang tinggi dari harga produk yang rendah, kontrol kualitas produk yang ketat, dan sistem pembayaran yang sering terlambat serta sering juga timbul adanya gejala eksploitasi tenaga untuk mengejar target produksi

3) Pola Dagang Umum

Jerja sama antara mitra dengan memasarkan hasil usaha dari kelompok usaha yang mensuplai kebutuhan suatu perusahaan. Dalam memenuhi kebutuhan tersebut, disesuaikan dengan persyaratan yang telah disepakati. Kelebihan pola ini adalah terdapat jaminan harga dan produk dari yang telah disepakati. Kelemahan pola ini yakni memerlukan modal yang lebih kuat ketika menjalankan usahatersebut (Hafsah, 2000).

a) Keuntungan Pola Dagang Umum

Keuntungan dari pola kemitraan dagang ini adalah adanya jaminan harga atas produk yang dihasilkan dan kualitas sesuai dengan yang telah ditentukan atau disepakati.

b) Kelemahan Pola Dagang Umum

Kelemahan dari pola ini adalah memerlukan permodalan yang kuat sebagai modal kerja dalam menjalankan usahanya baik oleh kelompok mitra usaha maupun perusahaan mitra usaha, pengusaha besar seperti swalayan menentukan dengan sepihak mengenai harga dan

volume yang sering merugikan pengusaha kecil dan cenderung pelaksanaannya dalam bentuk konsinyasi sehingga pembayaran barang-barang perusahaan kecil tertunda, terkadang 15-30 hari. Kondisi ini sangat merugikan perputaran uang pengusaha kecil yang terbatas dalam permodalan.

4) Pola Keagenan

Pola keagenan adalah pola kerja sama yang mana memberikan hak khusus dalam menjualkan barang atau service dari usaha menengah dan besar. Dapat berupa kpmisi dari produk yang dijual, kemudian agen sebagai inti pemasaran dari usaha menengah dan besar, sehingga disini agen dituntut untuk profesional dan lebih handal dalam peamasaran (Hafsah, 2000).

a) Keuntungan Pola Keagenan

Keuntungan yang diperoleh dari hubungan kemitraan pola keagenan dapat berbentuk komisi atau *fee* yang diusahakan oleh usaha besar atau menengah. Keuntungan lain dari pola ini bahwa agen dapat merupakan tulang punggung dan ujung tombak pemasaran usaha besar dan usaha menengah. Agen akan berhubungan langsung dengan konsumen.

b) Kelemahan Pola Keagenan

1. Usaha kecil mitra menetapkan harga produk secara sepihak sehingga harga menjadi tinggi di tingkat konsumen.
2. Usaha kecil sering memasarkan produk dari beberapa mitra usaha saja sehingga kurang mampu membaca segmen pasar dan tidak memenuhi target.
3. Perlunya peningkatan profesionalisme, kepiawaian dalam mencari pelanggan serta memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen.

5) Waralaba

Waralaba adalah pola kerja sama antara mitra dengan perusahaan yang memberikan perusahaannya atherhadap kelompok mitra dengan disertai

memberikan bantuan bimbingan manajemen. Kelebihan ddari pola ini yakni mendapatkan keunggulan atas hak dan kewajiban. Kelemahannya yakni ketiak salah satu pihak tidka menepati kesepakatan, maka akan terjadi perselisihan (Hafsah, 2000).

a) Keuntungan Pola Waralaba

Keuntungan dari pola ini adalah bahwa perusahaan pewaralaba dan perusahaan terwaralaba sama-sama mendapatkan keuntungan sesuai dengan hak dan kewajibannya. Keuntungan tersebut dapat berupa adanya alternatif sumber dana, penghematan modal, dan efisiensi. Disamping itu pola waralaba ini dapat membuka kesempatan kerja yang sangat luas.

b) Kelemahan Pola Waralaba

1. Kurang kendali

Bila salah satu pihak ingkar dalam menepati kesepakatan yang telah ditetapkan sehingga terjadi perselisihan.

2. Sangat terikat dengan supplier

Dengan menggunakan sistem waralaba, pihak pemasok barang pun telah ditentukan. Sehingga tidak bisa memilih lagi supplier yang lebih murah.

3. Ketergantungan pada reputasi waralaba lain

Tergantungnya reputasi waralaba terhadap waralaba yang lain. Jika waralaba yang lain melakukan kesalahan yang mengakibatkan rusaknya reputasi, maka hal ini juga akan mempengaruhi waralaba yang di kelola.

4. Biaya waralaba

Pihak pemilik waralaba akan mengajukan biaya awal untuk membeli perjanjian waralaba. Kemudian biaya lanjutan untuk pelatihan dan dukungan bagi para pembeli waralaba.

6. Pemotongan keuntungan

Pembeli waralaba diharuskan untuk membayar royalti dari sejumlah keuntungan yang didapatkan. Jika keuntungan yang didapatkan sedikit, berarti keuntungan tersebut akan dipotong untuk menutupi biaya tersebut.

e. Faktor Pendukung dan Penghambat Kerja sama

- 1) Faktor penghambat dalam kerja sama
 - Mengetahui profil dari tim
 - Relasi satu orang dengan lain
 - Kepribadian anggota dalam organisasi (Tjipto, 1994).
- 2) Faktor pendukung dalam kerja sama
 - Membutuhkan satu sama lain
 - Memberikan tugas yang luas
 - Menggunakan Bahasa yang sesuai
 - Sejajar dengan yang lain
 - Memiliki keahlian dalam memecahkan masalah

2. Modal

a. Pengertian modal

Modal (*capital*) mengandung arti barang yang dihasilkan oleh alam atau buatan manusia yang diperlukan bukan untuk memenuhi secara langsung keinginan manusia, tetapi untuk membantu memproduksi barang lain yang pada gilirannya akan dapat memenuhi kebutuhan manusia secara langsung dan menghasilkan keuntungan.

Secara fisik terdapat dua jenis modal yaitu: modal tetap (*fixed capital*) dan modal sirkulasi (*circulating capital*). *Fixed capital* yaitu benda-benda yang ketika manfaatnya dinikmati, eksistensi substansinya tidak berkurang. Seperti gedung-gedung, mesin-mesin atau pabrik-pabrik, mobil, dan lain-lain. Sedangkan *circulating capital* yaitu benda-benda yang ketika manfaatnya dinikmati, substansinya juga hilang. Seperti: bahan baku, uang, dan lain-lain. Perbedaan keduanya dalam syariah yaitu, modal tetap pada umumnya dapat disewakan tetapi tidak dapat dipinjamkan (*qardh*). Sedangkan modal sirkulasi yang bersifat konsumtif bisa dipinjamkan (*qardh*) tetapi tidak dapat disewakan.

b. Pentingnya modal dalam bisnis

Modal merupakan salah satu faktor produksi yang digunakan untuk membantu manusia mengeluarkan aset lain, karena produksi tanpa modal akan menjadi sulit dikerjakan. Distribusi berskala besar yang telah dicapai saat ini adalah akibat penggunaan modal. Tenaga manusia saja tidak cukup. Misalnya, apabila

seorang nelayan tidak menggunakan alat dan mesin dalam melaut melainkan melakukan pekerjaannya dengan tangan mereka saja, maka produktivitas akan menjadi amat rendah. Demikianlah manusia yang senantiasa menggunakan peralatan dalam kerja produktif mereka. Bahkan orang-orang primitifpun menggunakan alat untuk berburu serta pancing dan jala untuk mencari ikan.

Dalam sistem ekonomi Islam, modal itu harus terus berkembang, dalam arti tidak boleh menganggur. Artinya, hendaknya modal harus berputar. Islam dengan sistem tersendiri di dalam upaya memanfaatkan dan mengembangkan modal, menekankan tetap memikirkan kepentingan orang lain. Oleh karena itu, dalam kaitannya dengan penggunaan jasakeuangan, misalnya: Islam menempuh cara bagi hasil dengan prinsip untung dibagi dan rugi ditanggung bersama. Dengan sistem semacam ini, modal dan bisnis akan terus terselamatkan tanpa merugikan pihak manapun.

c. Pengumpulan modal

Modal merupakan hasil laba apabila pendapatan melebihi pengeluaran. Untuk meningkatkan jumlah modal dalam sebuah usaha maupun kerjasama, sebaiknya seseorang terus berusaha meningkatkan pendapatannya, hemat dan cermat dalam membelanjakan pendapatan, menghindari pengeluaran yang berlebih. Beberapa langkah yang diambil oleh Islam dalam upaya pengumpulan modal berikut ini:

1) Peningkatan pendapatan

Faktor utama pengumpulan modal adalah peningkatan pendapatan. Islam menyarankan berbagai cara untuk meningkatkan pendapatan, antara lain sebagai berikut:

a. Larangan mengenakan bunga

Bunga dilarang dalam Islam dan masyarakat tidak dibenarkan menghasilkan uang dari peminjaman modal dengan bunga. Oleh karena itu, seseorang menanamkan modalnya ke dalam hal-hal yang produktif yang dapat meningkatkan pendapatan dan keuntungan.

Dalam musyarakah atau syirkah, semua pihak menyediakan modal lalu berbisnis, membagi laba maupun rugi sesuai dengan porsi modal masing-masing. Sedangkan di dalam mudlarabah, seseorang menyediakan modal dan yang lainnya menyediakan tenaga kerja atau keahlian, lalu keduanya membagi laba sesuai kesepakatan.

b. Penanaman modal secara tunai

Pertumbuhan modal dianggap sangat penting dan setiap muslim diharapkan menanamkan modal secara tunai ke dalam perniagaan.

c. Menghindari sikap berlebih-lebihan

Pertumbuhan pendapatan tidak akan meningkatkan tabungan apabila pada waktu yang sama pengeluaran bertambah melebihi pendapatan.

d. Modal dan pengembangan bisnis

Islam mewajibkan setiap muslim khususnya yang memiliki tanggungan untuk “bekerja”. Bekerja merupakan salah satu pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Untuk memungkinkan manusia berusaha mencari nafkah, Allah SWT melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan manusia untuk mencari rizqi.

Di samping anjuran untuk mencari rizqi, Islam sangat menekankan (mewajibkan) aspek kehalalannya, baik dari sisi perolehannya maupun pendaayagunaannya (pengelolaan dan pembelanjaan). Dengan demikian, maka dapat dipahami bahwa bisnis Islam merupakan serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak membatasi jumlah kepemilikan termasuk *profitnya*, namun membatasi cara perolehan dan pendaayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram).

3. Distribusi pendapatan

1) Pengertian distribusi pemasaran

Distribusi atau pembagian adalah klasifikasi pembayaran-pembayaran berupa sewa, upah, dan laba yang berhubungan dengan tugas-tugas yang dilaksanakan oleh tanah, tenaga kerja, modal dan pengusaha-pengusaha. Distribusi jugaberarti sinonim untuk pemasaran (*marketing*). Dengan kata lain, distribusi merupakan kegiatan ekonomi lebih lanjut setelah produksi dan konsumsi. Hasil produksi yang diperoleh kemudian disebar dan dipindahtangankan dari satu pihak ke pihak lain. Mekanisme yang digunakan dalam distribusi ini adalah dengan cara pertukaran antara hasil produksi dengan alat tukar (uang).

Pelaksanaan distribusi bertujuan untuk saling memberi manfaat dan menguntungkan satu sama lain. Adapun prinsip utama dalam konsep distribusi menurut pandangan Islam adalah peningkatan dan pembagian hasil kekayaan agar sirkulasi kekayaan dapat ditingkatkan.

2) Distribusi pendapatan dalam islam

Distribusi pendapatan dalam Islam merupakan penyaluran harta yang ada, baik yang dimiliki oleh pribadi atau umum (publik) kepada pihak yang berhak menerima, dan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat sesuai dengan peraturan yang ada dalam Islam.

Fokus dari distribusi pendapatan dalam Islam adalah proses pendistribusiannya dan bukan output dari distribusi tersebut. Dengan demikian, apabila pasar mengalami kegagalan (*failure*) ataupun *not fair* untuk berlaku sebagai instrument distribusi pendapatan, maka *frame fastabiqul khairat* akan mengarahkan semua pelaku pasar berikut perangkat kebijakan pemerintahnya kepada proses redistribusi pendapatan. Secara sederhana bisa digambarkan, kewajiban menyisihkan sebagian harta bagi pihak surplus (berkecukupan) diyakini sebagai kompensasi atas kekayaannya, dan sisi lain merupakan insentif untuk kekayaan pihak defisit agar dapat dikembangkan kepada yang lebih baik atau kecukupan (*surplus*).

3) Prinsip-prinsip distribusi pendapatan dalam ekonomi islam

Adapun prinsip yang mendasari proses distribusi pendapatan dalam ekonomi Islam antara lain sebagai berikut:

a. Larangan *Riba* dan *Gharar*

Kata *riba* dalam Al-Qur'an digunakan dengan bermacam-macam arti seperti tumbuh, tambah, menyuburkan, mengembangkan, serta menjadi besar dan banyak. Menurut etimologi, *riba* artinya bertambah dan tumbuh. Sedangkan secara terminologi *riba* didefinisikan sebagai melebihi keuntungan dari salah satu pihak terhadap pihak lain dalam transaksi jual beli. Pelarangan *riba* merupakan masalah penting dalam ekonomi Islam, terutama dikarenakan *riba* secara jelas dilarang dalam al- Qur'an. Sebagaimana yang terdapat dalam firman Allah SWT:

وَمَا آتَيْتُمْ مِّنْ رَبًّا لِّيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُمْ مِّنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ
وَجَهَ اللَّهُ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضَعِفُونَ

Artinya: "Dan sesuatu *riba* (tambahan) yang kamu berikan agar harta

manusia bertambah, maka tidak bertambah dalam pandangan Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk memperoleh wajah Allah, maka itulah orang-orang yang melipatgandakan (pahalanya)." (QS. Ar-Rum 39).

b. Keadilan dalam distribusi

Dalam kamus besar bahasa Indonesia, keadilan merupakan kata sifat yang menunjukkan perbuatan, perlakuan adil, tidak berat sebelah, tidak berpihak, berpegang kepada kebenaran, proporsional. Sedangkan dalam bahasa Arab, keadilan berasal dari kata “*adala*” atau “*adl*” yang mempunyai arti sama, seimbang, perhatian terhadap hak-hak individu dan memberikan hak-hak itu kepada setiap pemiliknya. Keadilan didefinisikan dengan “menempatkan sesuatu pada tempatnya”.

4. Resiko

a) Pengertian resiko

Menurut kamus ekonomi, risiko adalah peluang dimana hasil yang sesungguhnya bisa berbeda dengan hasil yang diharapkan atau kemungkinan nilai yang hilang atau diperoleh yang dapat diukur. Risiko berbeda dengan ketidakpastian yang tidak dapat diukur. Sebagian orang menganggapnya sama, namun sebagian lagi menganggapnya berbeda. Disini yang membedakan kedua istilah tersebut adalah pengelolaannya berbeda. Ketidakpastian mengacu kepada pengertian risiko yang tidak diperkirakan atau tidak terduga (*unexpected risk*), sedangkan istilah risiko itu sendiri mengacu kepada risiko yang diperkirakan (*expected risk*).

b) Karakteristik resiko

Risiko mempunyai karakteristik sebagai berikut:

1. Risiko merupakan ketidakpastian atas terjadinya suatu peristiwa.
2. Risiko merupakan ketidakpastian yang apabila terjadi akan menimbulkan kerugian.

Risiko ada ketika terdapat kemungkinan bahwa *outcome* (hasil atau akibat) dari suatu peristiwa tidak hanya satu dan hasil terbesarnya tidak diketahui. Risiko juga merupakan perubahan-perubahan atau pergerakan atas *outcome* yang tidak diperkirakan.

c) Peran resiko dalam Ekonomi Islam

Dalam kajian teori distribusi pasca produksi dalam pandangan Islam, teori ini tidak mengakui risiko sebagai salahsatu faktor bagi perolehan pendapatan, dimana tidak ada satupun pendapatan yang beroleh justifikasi dari risiko. Faktanya, risiko bukanlah komoditas yang spekulatif (pengambil risiko) yang ditawarkan kepada orang lain, sehingga ia berhak meminta harganya. Risiko hanya menyangkut suatu keadaan mental tertentu, yaitu rasa takut yang menguasai seorang individu yang berspekulasi dengan sesuatu.

ulama telah bersepakat bahwa terdapat dua kaidah penting yang harus diperhatikan dalam menjalankan bisnis maupun kerjasama dan setiap transaksi usaha, yaitu kaidah “*al-kharaj bidh dhamani*” (pendapatan adalah imbalan atas tanggungan yang diambil) dan “*al-ghunmu bil ghurmi*” (keuntungan adalah imbalan atas kesiapan menanggung kerugian). Maksud dari kedua kaidah tersebut adalah orang yang berhak mendapatkan keuntungan ialah orang yang mempunyai kewajiban menanggung kerugian (jika hal itu terjadi). Keuntungan merupakan kompensasi yang pantas atas kesediaan seseorang menanggung potensi kerugian.

d) Macam-macam Resiko

1. Berdasarkan sifatnya, risiko dapat dibedakan ke dalam bentuk sebagai berikut:
 - 1) Risiko yang tidak disengaja (risiko murni) adalah risiko yang apabila terjadi tentu menimbulkan kerugian dan terjadinya tanpa disengaja. Misalnya: risiko terjadinya kebakaran, bencana alam, pencurian, penggelapan, pengacauan, dan sebagainya.
 - 2) Risiko yang disengaja (risiko spekulatif) adalah risiko yang sengaja ditimbulkan oleh yang bersangkutan, agar terjadinya ketidakpastian memberikan keuntungan kepadanya. Misalnya: risiko utang-piutang, perjudian, perdagangan berjangka (hedging), dan sebagainya.
 - 3) Risiko fundamental adalah risiko yang penyebabnya tidak dapat dilimpahkan kepada seseorang, dan yang menderita tidak hanya satu atau beberapa orang saja, tetapi banyak orang. Seperti: banjir, angin topan, dan sebagainya.

- 4) Risiko khusus adalah risiko yang bersumber pada peristiwa yang mandiri dan umumnya mudah diketahui penyebabnya. Seperti: kapal kandas, pesawat jatuh, tabrakan mobil, dan sebagainya.
 - 5) Risiko dinamis adalah risiko yang timbul karena perkembangan dan kemajuan (dinamika) masyarakat di bidang ekonomi, ilmu dan teknologi. Seperti: risiko keuangan, risiko penerbangan luar angkasa. Kebalikannya disebut risiko statis. Seperti risiko hari tua, risiko kematian, dan sebagainya.
2. Berdasarkan dapat tidaknya risiko tersebut dialihkan kepada pihak lain, maka risiko dapat bedakan ke dalam bentuk sebagai berikut:
- a. Risiko yang dapat dialihkan kepada pihak lain, dilakukan dengan mempertanggungkan suatu objek yang akan terkena risiko kepada perusahaan asuransi dengan membayar sejumlah premi asuransi, sehingga semua kerugian menjadi tanggungan (berpindah) pihak perusahaan asuransi.
 - b. Risiko yang tidak dapat dialihkan kepada pihak lain (tidak dapat diasuransikan), umumnya meliputi semua jenis risiko spekulatif.
3. Berdasarkan sumber atau penyebab timbulnya, risiko dapat dibedakan ke dalam bentuk sebagai berikut:
- a. Risiko intern yaitu risiko yang berasal dari dalam perusahaan itu sendiri. Seperti: kerusakan aktiva karena ulah karyawan sendiri, kecelakaan kerja, kesalahan manajemen, dan sebagainya.
 - b. Risiko ekstern yaitu risiko yang berasal dari luar perusahaan. Seperti: risiko pencurian, penipuan, persaingan, fluktuasi harga, perubahan kebijakan pemerintah, dan sebagainya.
- e) Upaya Penanggulangan Resiko
- Upaya-upaya untuk menanggulangi risiko harus selalu dilakukan, sehingga kerugian dapat dihindari atau diminimumkan. Sesuai dengan sifat dan objek yang terkena risiko, ada beberapa cara yang dapat dilakukan untuk meminimumkan risiko kerugian, antara lain sebagai berikut:
1. Melakukan pencegahan dan pengurangan terhadap kemungkinan terjadinya peristiwa yang menimbulkan kerugian.

2. Melakukan pengendalian terhadap risiko, contohnya melakukan hedging (perdagangan berjangka) untuk menanggulangi risiko kelangkaan dan fluktuasi harga bahan baku atau pembantu yang diperlukan.
3. Mengalihkan resiko kerugian terhadap pihak lain, seperti penanggungan kerugian (asuransi) yakni dengan membayar premis yang sudah ditetapkan dan sesuai dengan perjanjian, jadi apabila terjadi suatu kerugian maka perusahaan asuransi yang akan menggantinya

5. Mudharabah

1) Pengertian

mudharabah, yaitu investor dan pengelola bekerja sama. Pemilik modal hanya investasi modal kepada pengelola dan tidak ikut serta mengelola. Sementara pengelola (mudharib), hanya bermodalkan keahlian untuk mengelola usaha yang disepakati. Wewenang bagi investor bisa menentukan dalam penggunaan modal tersebut. Sungguhpun itu bukan keharusan, tetapi sebelum memulai kerja sama harus dimulai dengan akad. Baik dalam akad tersebut mengikat atau tidak. Ada dua tipe mudharabah yaitu :

1. Al mudharabah mutlaqah, yaitu pemilik dana memberikan keleluasaan penuh kepada pengelola untuk menggunakan dana tersebut dalam usaha yang dianggap baik dan menguntungkan.
2. Al mudharabah muqayyadah, yaitu pemilik dana menentukan syarat dan pembatasan kepada pengelola dalam penggunaan dana tersebut dengan jangka waktu, tempat, jenis usaha, dan sebagainya.

Adapun unsur mudharabah dalam wacana fiqh:

- a) Modal, modal ini dapat direalisasikan dalam bentuk sejumlah mata uang yang beredar, umumnya dana yang diberikan dalam pembiayaan kontrak mudharabah tidak diberikan secara kontan.
- b) . Manajemen, tugas mudharib dalam menjalankan pembiayaan kontrak mudharabah meliputi mengelola dan mengatur pembelanjaan, penyimpanan, pemasaran, maupun penjualan barang dagangan.
- c) Masa berlakunya kontrak, kontrak tidak memuat khusus mengenai batas berlakunya kontrak, adanya batas masa berlakunya kontrak akan membuat kontrak batal.
- d) Jaminan, investor tidak dapat meminta jaminan dari pihak mudharib untuk memastikan kembalinya modal yang diberikan atau modal beserta keuntungannya.

- e) Prinsip bagi hasil, kontrak mudharabah menetapkan tingkat keuntungan (profit) bagi tiap-tiap pihak. Pembagian keuntungan dilakukan melalui tingkat perbandingan rasio, bukan ditetapkan dengan jumlah yang pasti.

Rukun dari mudharabah terdiri dari 3 yaitu sebagai berikut :

- a. Dua pihak transaktor, dua pihak ini disyaratkan harus memiliki kompetensi beraktivitas, boleh bekerja sama dengan nonmuslim, dengan syarat harus terus dimonitor pengelolaan dananya agar tetap terjaga kehalalannya.
- b. Objek transaksi, yaitu modal, usaha, dan keuntungan. Modal syaratnya harus diketahui dan harus ada ketika dilakukan transaksi pembelian, tidak boleh berupa utang di tangan orang yang kesulitan membayarnya. Dalam transaksi ini disyaratkan harus berupa alat tukar seperti emas, perak, dan uang. Boleh menanamkan modal dengan utang yang ada ditangan orang yang mampu membayar dan tentu saja mengakui bahwa dirinya memang berutang.
- c. Pelafalan perjanjian, yaitu ijab qabul, pelafalan ini dilakukan dengan cara yang dapat mengindikasikan ke arah terlaksanya perjanjian, baik berupa ucapan ataupun tindakan.

6. Syirkah

a. Pengertian

Syirkah berarti *al-ikhtilath* secara bahasa yaitu penggabungan. Arti dalam hal tersebut ialah individu yang menggabungkan kedua harta yaitu harta dirinya dan orang lain, oleh karena itu sangat sukar untuk dibedakan (Huda, 2011). Adapun secara istilah, syirkah yaitu kerja sama antar dua orang atau lebih berkaitan dengan modal, keahlian, dan trust kepada bisnis melalui sistem bagi hasil sesuai dengan kesepakatan (Mardani, 2012). Kerja sama dalam berbisnis khususnya syariah yang dimaksud adalah kerja sama antara dua orang atau lebih yang telah menyepakati dengan menyatukan dua perusahaan untuk membangun modal usaha baik itu perdagangan, agribisnis atau bisnis lainnya (Hasan, 2009).

Pada saat melakukan bisnis, terdapat peraturan agama yang mana tidak boleh pemilik modal untuk menentukan profit dengan Batasan yang ditentukan. Dalam Islam hal tersebut dipandang tidak sesuai dengan kaidah, dikarenakan pemilik modal tersebut tidak ikut menanggung hal yang problematika itu terjadi tahi sekedar memperoleh hasilnya saja. Sehingga tidak dibenarkan karena termasuk dalam riba yang dapat merusak keadilan dan semangat kerja sama. Karena memang sudah hal yang lumrah jika suatu usaha mendapatkan kemungkinan untung dan rugi. Ketika seseorang merelakan modalnya untuk syirkah, maka orang tersebut juga harus berani menanggung segala resiko dari syirkahnya itu (Hasan, 2009).

Sesuai dengan kaidah agama, diperbolehkan kerjasama dengan cara suci dan terhindar dari ‘riba’ atau bisa dinamakan harta haram dalam kerugian maupun keuntungan suatu usaha. Yang membuat salah satu pihak hanya mendapatkan lebih banyak di banding bagian untuk yang lain. Maka, titik tolaknya yaitu ketulusan dalam mengoptimalkan bagi hasil syarat yang baik dalam syirkah (Hasan, 2009).

b. Dasar Hukum Syirkah

Syirkah dalam islam didasarkan pada al-Qur’an, sunnah serta ijma ulama (Hakim, 2012). Dasar tersebut yaitu:

a) Al-Qur’an

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نَعَايِهِ ۖ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ
آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتْنَتْهُ فَاسْتَعْفَرَ رَبَّهُ ۖ وَحَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ

Artinya: "Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk (ditambahkan) kepada kambingnya. Memang banyak diantara orang-orang yang bersekutu itu berbuat zalim kepada yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan, dan hanya sedikitlah mereka yang begitu. Dan Daud menduga bahwa Kami mengujinya, maka dia memohon ampunan kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat" (QS.Shad (38): 24).

Dielaskan terkait orang-orang yang melakukan syirkah banyak yang melakukan kelalaian terkecuali orang-orang yang memiliki iman dan amal shaleh, namun orang seperti itu sangat sedikit. Maka perlulah kewaspadaan ketika melakukan syirkah, sekalipun dengan sesama muslim.

b) Hadits

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكِينَ مَا لَمْ يُخْنِ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا

Artinya: "Allah swt. berfirman: Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama salah satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka" (HR. Abu Daud, yang dishahihkan oleh alHakim, dari Abu Hurairah).

Allah SWT senantiasa untuk menjaga dan memberikan bantuan kepada orang yang senantiasa bekerja sama, dan memberikan berkahnya terhadap orang-orang tersebut. Namun ketika diantara orang-orang tersebut berkhianat, maka Allah menghilangkan pertolongan dan keberkahan tersebut.

c) Ijma

Merupakan pernyataan dari para ulama yang telah menyepakati suatu ketentuan dalam Islam. Syirkah sendiri, menurut hasil ijma, biarpun dalam cakupan yang lebih rinci meskipun masih banyak perbedaan

pendapat terkait keabsahan syirkah tersebut. Terdapat syirkah yang dibolehkan dan tidak dibolehkan (Huda, 2009). Namun demikian, berdasarkan hukum yang telah di paparkan di atas, makasecara lugas kegiatan syirkah ini diperbolehkan dalam usaha menurut hukum Islam (Hakim, 2012).

c. Rukun Syirkah

Antaralain sebagai berikut:

- 1) *Shighat*, artinya ucapan dari setiap pihak yang malksanakan transaksi dengan kehendaknya masing-masing. *Shighat* ini meliputi ijab dan qabul yang telah disahkan sesuai dengan kesepakatan (Mardani, 2012). Ijab qabul ini bisas disebut serah terima (Ghazaly, 2010). Syarat melakukan shighat yakni harus dipahami oleh semua pihak yang melakukan akad tersebut, akad tersebut baik tertulis maupun terucap (Huda, 2009).
- 2) Ada dua pihak yang berakad (*'aqidhain*), ketika hendak melakukan syirkah, harus ada dua pihak yang melaksanakan syirkah tersebut.
- 3) Objek syirkah (*ma'qud 'alaih*), yakni modal pokok yang dugunakan untuk syirkah (Mardani, 2012). Syarat modal sendiri yaitu:
 - a. Modal yang dibayarkan harus sama jenis dan nilainya
 - b. Modal dibagi dengan jumlah yang sama
 - c. Modal tidak boleh dicicil atau bersifat hutang namun harus lunas (Huda,2009).

d. Ketentuan Syirkah

Ketentuan syirkah adalah berbagai hal penting yang sangat wajib diimplementasikan jika ingin melakukan syirkah. Syarat tersebut adalah:

- a. Kedua pihak yang menjalankan usaha bersama harus memiliki keahliandalam usaha tersebut
- b. Mengetahui secara transparan modal syirkahc.
- c. Dalam transaksi diperlihatkan Profit yang diperoleh harus transparan

(Mardani, 2012).

e. Masa akhir Syirkah

Syirkah akan berakhir atau batal apabila terjadi hal-hal sebagai berikut:

- 1) Ketika satu pihak membatalkan syirkah tersebut, meski tidak ada persetujuan dari pihak mitra.
- 2) Satu pihak tidak memiliki komunikasi dengan baik
- 3) Ketika pihak meninggal
- 4) Ketika satu pihak berada di bawah pengampunan
- 5) Modal sudah tidak ada (Huda, 2009).

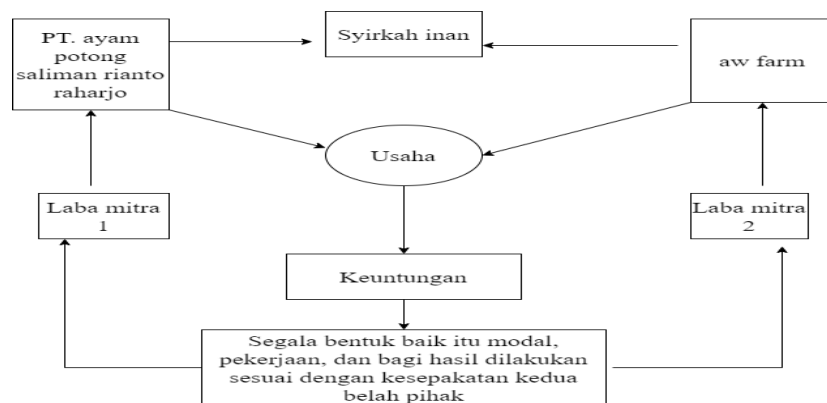
f. Macam-macam kerja sama (Syirkah) Yakni sebagai berikut:

- a) Syirkah *Amlak* (sukarela), merupakan bentuk kerja sama tanpa melalui akad syirkah, terbagi menjadi dua, yaitu:
 1. Syirkah Ikhtariyah, dikarenakan kelakuan dua orang yang memiliki perjanjian.
 2. Syirkah Jabariyah (paksaan), merupakan kerja sama yang timbul tanpa adanya perbuatan dari kedua belah pihak.
- b) Syirkah Uqud, merupakan kerja sama yang dilakukan terkait dengan harta dan keuntungan.
- c) Syirkah Inan, merupakan kerja sama yang telah disepakati ketika menjalankan sebuah bisnis dengan modal dari kedua belah pihak yang melakukan syirkah dan disepakati dengan ketentuan yang telah ditentukan. (Hakim, 2012). Syarat syirkah inan terdiri dari:
 1. Harta tunai
 2. Berupa uang
- d) Syirkah Mufawadlah, merupakan kerja sama yang telah disepakati guna mengimplementasikan bisnis dengan ketentuan berikut:
 1. Modal harus sama
 2. Kesamaan wewenang

3. Kesamaan agama
 4. Mempunyai hak pribadi (Mardani, 2012).
- e) Syirkah Abdan, merupakan kooperatif antar pihak dalam melakukan bisnis dngan kemampuan yang mereka miliki sendiri dengan nisbah bagi hasil sesuai perjanjian. (Hakim, 2012).
 - f) Syirkah Wujud, merupakan kerja sama antara dua belah pihak tanpa adanya modal hanya didasarkan pada kepercayaan atas keuntungan yang hendak dicapai (Rozalinda, 2016).
 - g) Syirkah Mudlarabah, merupakan kooperatif dengan orang yang memiliki modal dan pekerja dalam mengelola uang untuk dibuat suatu usaha tertentu (Hakim, 2012).

9. Kerangka berfikir

Kerangka berpikir adalah suatu dasar pemikiran yang mencakup penggabungan antara teori, fakta, observasi, serta kajian pustaka, yang nantinya dijadikan landasan dalam melakukan menulis karya tulis ilmiah. Karena menjadi dasar, kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat di gambarkan sebahai berikut :



Berdasarkan gambar diatas di atas dapat disimpulkan bahwa PT.Saliman Rianto Raharjo maupun AW Farm memberikan kontribusi modals, sedangkan Peternak

atau Aw Farm menyiapkan lahan, pekerja, dan perusahaan ikut serta dalam penyiapan sarana produksi yaitu pembibitan ayam (DOC), pakan ternak dan obat-obatan. Oleh karena itu, akad perjanjian yang digunakan kedua belah pihak dalam bertransaksi yaitu menggunakan akad syirkah, khususnya syirkah 'inan, yaitu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk masing-masing pihak ikut serta dalam suatu bagian tertentu berupa modal untuk dipertukarkan dengan syarat bahwa keuntungan dibagi di antara para anggota dengan kesepakatan bersama. Syirkah inan di jadikan landasan dalam bentuk kerjasama permodalan, kerjasama, profesi dan tenaga kerja. Dimana Untung dan rugi berdasarkan dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Selanjutnya, kerjasama kemitraan yang dilakukan oleh pihak perusahaan dan pihak peternak melalui penyertaan modal usaha dibolehkan dalam Islam, bahkan sangat dianjurkan sebagai landasan tolong-menolong terhadap sesama umat dengan tujuan saling membantu, saling membutuhkan dan saling menguntungkan. Kerjasama dalam Islam dilakukan dalam hal memperoleh harta dibolehkan selama tidak ada merugikan salah satu pihak karena kerjasama dalam Islam selalu bertujuan agar umat manusia saling tolong menolong dalam memperoleh harta yang halal dan baik. Ditinjau dari ekonomi Islam kerjasama ini merupakan kerangka muamalah Islam. Dan juga di dalam kerjasama usaha peternakan ini tidak boleh mengkhianati antara satu pihak dengan pihak lain, dan harus mentaati perjanjian yang telah disepakati setelah ditandatanganinya kontrak kesepakatan, sebagaimana firman Allah SWT:

Dalam Al Qur'an surah Al Maidah/5:1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَيْمَتُهُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ

حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. dihentikan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.

Secara teori terdapat beberapa syarat bagi peternak untuk bergabung untuk menjadi anggota perusahaan PT. Saliman Rianto Raharjo dan kesepakatan lainnya adalah sebagai berikut :

1. Setiap calon peternak yang ingin melakukan kerjasama dengan PT. Saliman Rianto Raharjo harus mengikuti ketentuan-ketentuan yang diberlakukan oleh PT. Saliman Rianto Raharjo.
2. Semua calon peternak yang menginginkan kerjasama dalam bidang peternakan ayam potong wajib mempunyai kandang yang layak untuk ditempati (kandang panggung) dan keperluan yang dibutuhkan lainnya sesuai dengan standar yang berlaku seperti tempat makan, tempat minum, pemanas dan lain sebagainya.
3. Setiap calon peternak yang menginginkan kerjasama pengembangbiakan ayam potong dengan PT. Saliman Rianto Raharjo wajib menyiapkan uang jaminan sesuai dengan tingkat usaha dan menyerahkannya sesuai kesepakatan. Uang jaminan tersebut disimpan oleh pihak PT. Saliman Rianto Raharjo sebagai jaminan dalam keberlangsungan kerjasama antara kedua belah pihak, dalam hal ini dilaksanakan oleh pihak PT. Saliman Rianto Raharjo untuk meminimalkan kerugian dengan adanya uang jaminan tersebut.

4. Lokasi atau kandang dan keperluan kandang harus sesuai dengan standar yang berlaku harus dipastikan dan dijamin oleh peternak sebelum bibit ayam dimasukkan atau dikembangbiakkan.
5. Observasi akan dilakukan oleh pihak perusahaan untuk melihat secara langsung kelayakan sebelum mengirimkan bibit ayam (DOC), makanan, dan obat-obatan.

Kemitraan yang dilaksanakan oleh perusahaan PT. Saliman Rianto Raharjo dengan peternak menimbulkan adanya hak dan kewajiban bagi para pihak yang terlibat dalam perjanjian kemitraan peternak di Panca Rijang Sidrap. Kewajiban tersebut berdasar pada kontrak kesepakatan perjanjian yang telah disetujui dan ditanda tangani oleh pihak peternak dengan pihak perusahaan sebelum berproduksi. Hal ini sebagaimana yang dikatakan oleh pimpinan kepala unit Kantor PT. Saliman Rianto Raharjo sebagai berikut

Adapun kewajiban pihak Perusahaan PT. Saliman Rianto Raharjo:

1. Pihak perusahaan wajib menyediakan sarana produksi ternak berupa bibit ayam (DOC), pakan ternak, vaksin dan obat-obatan.
2. Pihak perusahaan wajib membeli semua hasil produksi dari peternak apabila waktu panen tiba.
3. Pihak perusahaan wajib memberikan bimbingan kepada peternak apabila ada kesulitan yang timbul dalam proses pemeliharaan berlangsung.

Adapun kewajiban dari pihak peternak:

- 1) Pihak peternak wajib menyediakan kandang yang layak ditempati untuk berternak serta peralatan yang diperlukan seperti pemanas, tempat makan dan tempat minum.

- 2) Pihak peternak wajib menjual hasil produksinya kepada pihak perusahaan.

Usaha peternakan ayam pedaging berdasarkan hasil penelitian belum terlalu efektif atau dapat dikatakan tingkat keberhasilan peternak belum mencapai 100%. Hal ini terjadi karena ada kendala yang tidak dapat diatasi secara maksimal, misalnya gagal panen yang dapat mengakibatkan hilangnya pendapatan atau karena cuaca yang terbatas mempengaruhi kualitas dan kuantitas produksi atau dipengaruhi oleh biaya produksi.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Istilah bangun struktur yang diimplementasikan dalam suatu kajian, dari suatu sistematika yang disusun untuk mencapai tujuan penelitian yang dimaksud. Desain penelitian menurut Lincola dan Guba, adalah suatu rancangan atau rencana yang menyesuaikan dengan kemungkinan tertentu yang dibutuhkan yang secara umum tanpa ditunjukkan secara pasti terkait hal yang dilakukan dalam relasi antar unsur masing-masing (Zulham, 2016).

Desain penelitian sendiri dipakai peneliti adalah studi lapangan, yakni kajian yang diimplementasikan mendatangi lapangan secara live untuk mendapatkan data yang dibutuhkan sehingga lebih akurat dan relevan (Damanuri, 2010). Pada prosesnya, penelitian ini diadakan untuk mendapatkan informasi terkait tema penelitian dengan berusaha mendapatkan data dari sumbernya secara langsung. Data diambil dengan menggali dari para informan di lapangan. Penelitian ini digunakan pendekatan kualitatif yang lebih memusatkan terkait prinsip yang menjadi dasar atas suatu fenomena yang terjadi bermasyarakat (Damanuri, 2010).

B. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan dengan 2 tempat yang berbeda yaitu :

1. Lokasi penelitian yang pertama dilaksanakan di PT. Saliman Rianto Raharjo yang beralamat di Jalan Gito Gati No.9, Grojogan, Pandowoharjo, Kec. Sleman, Kabupaten Sleman, Yogyakarta.
2. Lokasi penelitian yang kedua dilaksanakan di Aw Farm Yogyakarta yang beralamat di Dermo, Merdikorejo, Tempel, Kec. Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta

C. Waktu Pelaksanaan Penelitian

Menghabiskan jangka waktu selama 3 bulan setelah melaksanakan seminar proposal serta telah dikeluarkannya surat izin penelitian. Penelitian tersebut

dilaksanakan untuk mendapatkan informasi dengan melakukan kegiatan observasi, wawancara, serta dokumentasi secara langsung ke lapangan. Dalam waktu pelaksanaan penelitian ini berlokasi di PT. Saliman Rianto Raharjo beralamat di Jalan Gito Gati No.9, Grojogan, Pandowoharjo, Kec. Sleman, Kabupaten Sleman, Yogyakarta. Dan Aw Farm yang beralamat di Dermo, Merdikorejo, Tempel, Kec. Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

D. Obyek Penelitian

Objek dari penelitian ini berkaitan dengan tema yakni “Analisis Kerja Sama Bisnis Ayam Potong di Yogyakarta Ditinjau dari Pola Kemitraan Islam.” Antara PT. Saliman Rianto Raharjo dengan mitra Aw Farm Yogyakarta, dimana PT Saliman Rianto Raharjo sebagai Inti sedangkan Aw Farm sebagai plasma. Adapun penjelasan mengenai obyek penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. PT Saliman Rianto Raharjo adalah salah satu pelopor rumah pemotongan ayam modern di Indonesia. Kami menjalin kerjasama dengan berbagai kelompok peternak plasma se-Jawa. Dengan penerapan tata kelola dan sistem produksi modern yang mengacu pada prinsip ASUH (Aman - Sehat - Utuh - Halal), kapasitas produksi yang besar serta didukung SDM yang memadahi dan disiplin, menjadikan PT Saliman Riyanto sangat berkompeten dalam penyedia daging ayam. "SR", merk ayam potong PT Saliman Riyanto telah tersertifikasi halal dan memiliki NKV (Nomor Kontrol Veteriner). Dengan dukungan sistem pembekuan modern, "SR" telah memiliki jaringan distribusi nasional. "SR" adalah produk terpercaya bagi perusahaan lokal dan internasional; meliputi berbagai jaringan hotel, restoran dan catering. "SR" berkomitmen bagi seluruh pelanggan untuk memberikan bahan sajian terhandal.
2. Aw Farm Yogyakarta merupakan salah satu peternak ayam sekaligus supplier daging ayam di Yogyakarta. Produk-produk yang ditawarkan di Aw Farm Yogyakarta juga cukup banyak yaitu terdapat Ayam kampung, Ayam pejantan, Ayam broiler, dan bebek. Aw Farm berlokasi di Dermo, Merdikorejo, Tempel, Kab. Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta

E. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Kajian bersumber berbagai informan yang mempunyai kaitan dengan topik yang diteliti (Emzir, 2011). Informan pada kajian ini adalah orang-orang yang mengetahui dan terlibat pada kerja sama peternakan ayam potong.

2. Sumber Data Sekunder

Data yang diambil sebagai pendukung dan relevan dengan topik kajian. Adapun meliputi hasil dari proses observasi, wawancara serta dokumentasi dari lapangan serta berbagai buku, jurnal, dan karya ilmiah lainnya yang dirujuk pada kajian ini (Damanuri, 2010).

F. Teknik Pengumpulan Data

1) Observasi

Aktivitas yang dilaksanakan para peneliti yang dengan live menganalisis ke tempat dalam menganalisa setiap kegiatan dari setiap orang yang ada (John, 2009). Dengan demikian, peneliti melaksanakan observasi ini untuk mengumpulkan data dengan mengamati dan mencatat secara langsung dari proses kerja sama dari peternakan ayam potong yang menjadi obyek kajian.

Sebuah kegiatan observasi dapat di nyatakan sebagai kegiatan penelitian apabila memiliki kategori sebagai berikut :

- a. Observasi yang di lakukan dan digunakan telah dirancang dengan serius.
- b. Observasi yang dilakukan harus sesuai dengan tujuan penelitian yang telah ditetapkan.
- c. Dalam proses observasi, segala kegiata harus dicatat secara sistematis.

Adapun beberapa komponen pengamatan secara langsung yang ingin penulis amati, yaitu sebagai berikut :

1. Pola kemitraan yang melatar belakangi praktik kerja sama antara PT Saliman Rianto Raharjo dengan Aw Farm.
2. Peneran system bagi hasil dan penanggulan resiko kerugian yang dilakukan kedua belah pihak sesuai akad yang telah ditentukan.

3. Hak dan kewajiban sebagai inti dan plasma.

2) Wawancara

Wawancara merupakan bentuk dari interaksi sosial dalam bentuk komunikasi yang terjadi antara dua atau lebih individu yang dilakukan secara langsung maupun tidak langsung terhadap para narasumber. Sehingga dengan melaksanakan proses wawancara ini, peneliti berusaha mendapatkan informasi secara langsung dari narasumber terkait praktek kerja sama yang terjalin antara para

peternak ayam potong agar mendapatkan informasi yang jelas, akurat dan mendalam, serta menyeluruh (Damanuri, 2010). Topik utama dalam wawancara tersebut terkait dengan proses panen yang dilaksanakan para peternak ayam potong, serta terkait modal dan kebijakan serta pembagian resiko dan keuntungan dari usaha peternakan tersebut.

Terdapat dua obyek penelitian dan beberapa pertanyaan wawancara yang dilakukan, yaitu sebagai berikut :

- 1) Apa yang menjadi acuan bapak untuk bertimtra ?
- 2) Apa persyaratan untuk bergabung menjadi mitra perusahaan ?
- 3) Masa Persiapan :
 - a. Apa yang harus peternak dan perusahaan lakukan dalam mempersiapkan pengoperasian usaha peternakan ? mengapa ?
 - b. Bagaimana persiapan kandang sebelum DOC datang ?
- 4) Masa pemeliharaan Umur 0-10 hari
 - a. Apa yang harus dilakukan peternak terhadap ayam pada umur tersebut ?
 - b. Hambatan apa sajakah yang sering terjadi pada umur tersebut ? (penyakit) Bagaimana solusi dari kedua belah pihak (peternak dan perusahaan) ?
- 5) Masa pemanenan :
 - a. Siapakah yang menentukan hari pemanenan ?
 - b. Bagaimana konsep pemasaran dari kedua belah pihak (peternak dan

perusahaan) terhadap ayam yang tidak laku ?

- 6) Kejujuran
 - a. Sudah berapa lama proses kerja sama ini berjalan?
 - b. Bagaimana proses awal kerja sama bisnis ayam potong, apakah selama menjalankannya kedua belah pihak sudah saling keterbukaan atau jujur?
- 7) Keadilan
 - a. Apakah hak dan kewajiban bapak selama bekerja sama bisnis ayam potong ini sudah terpenuhi dan terlaksana dengan baik, sebagaimana dengan akad yang sudah disepakati di awal?
 - b. Bagaimana cara pembagian keuntungan pada setiap masa panen, apakah sudah sesuai dengan akad yang telah disepakati ?
- 8) Kehalalan
 - a. Dari mana sumber dana untuk memenuhi bahan makanan, vitamin, vaksin, dan obat-obatan selama pemeliharaan ayam potong?
 - b. Bagaimana cara menjaga kebersihan lingkungan kandang dan perawatan ayam itu sendiri agar tetap sehat sampai masa panen tiba?
- 9) Tidak Ada Unsur Penipuan
 - a. Bagaimana cara memilih/melihat ayam potong yang berkualitas dan berapa umur ayam potong untuk siap di panen
 - b. Bagaimana cara memastikan ayam potong yang siap dipanen sehat, tidak sakit ataupun cacat ?

3) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan salah satu mencari sumber data dari berbagai sumber yang biasanya mencakup dokumen resmi, arsip yang dibutuhkan dalam penelitian (Damanuri, 2010). Dengan dilaksanakannya dokumentasi ini untuk memudahkan peneliti dalam menganalisis proses dari kegiatan kerja sama yang

dilaksanakan para peternak ayam potong, serta terkait modal dan kebijakan serta pembagian resiko dan keuntungan dari usaha peternakan tersebut yang kemudian ditinjau dari perspektif Islam.

G. Teknik Analisis Data

a. Reduksi Data

Data yang didapatkan baik dari lapangan maupun pustaka, setelah dikumpulkan, maka dilakukan analisis sehingga dibentuk laporan yang lebih rinci dan yang dibutuhkan bagi penelitian. Hasil dari data yang didapatkan tersebut kemudian direduksi dan dipilih menyesuaikan kebutuhan yang dibutuhkan dalam penelitian agar dapat tersusun secara sistematis (Damanuri, 2010).

b. Display Data

Proses pengambilan kesimpulan, data sebelumnya diparatkan terlebih dahulu yang disusun dalam bentuk matriks dan grafik. Untuk memudahkan peneliti dalam menguasai data yang diperlukan untuk penelitian.

c. Konklusi Data

Data yang telah diolah sebelumnya, maka kemudian peneliti melakukan penarikan kesimpulan. Kesimpulan tersebut merupakan hasil dari pembahasan penelitian yang menjadi titik inti yang diinginkan dalam penelitian tersebut, sehingga kesimpulan ini adalah hasil dari verifikasi data yang telah didapatkan (Damanuri, 2010).

BAB IV

HASIL PENELITIAN dan PEMBAHASAN

Pada bab ini, akan dibahas hasil dan pembahasan mengenai analisis kerja sama bisnis ayam potong antara PT Saliman Rianto Raharjo dengan mitra AW Farm Yogyakarta, yang ditinjau dari pola kemitraan Islam. Bab ini akan menjelaskan temuan dan analisis yang telah dilakukan dalam penelitian ini untuk mengevaluasi kerja sama bisnis antara kedua belah pihak, serta menyoroti aspek-aspek yang relevan dengan prinsip-prinsip kemitraan Islam. Tujuan dari bab ini adalah untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang kerja sama bisnis ayam potong berdasarkan pola kemitraan Islam yang dijalankan oleh PT Saliman Rianto Raharjo dan mitra AW Farm Yogyakarta. Dalam bab ini, akan diungkapkan temuan-temuan penting yang berkaitan dengan kejujuran, keadilan, kehalalan, dan ketiadaan unsur penipuan dalam kerja sama ini. Selain itu, bab ini juga akan membahas solusi dan rekomendasi yang dapat membantu meningkatkan kualitas dan keberlanjutan kerja sama ini berdasarkan prinsip-prinsip kemitraan Islam.

A. Gambaran Umum Objek Penelitian PT Saliman Rianto Raharjo

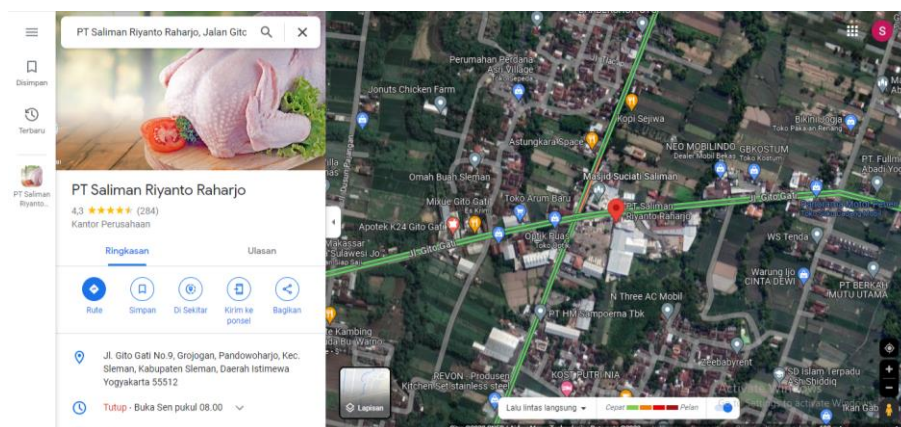
PT Saliman Riyanto adalah salah satu pelopor rumah pemotongan ayam modern di Indonesia. Kami menjalin kerjasama dengan berbagai kelompok peternak plasma se-Jawa. Dengan penerapan tata kelola dan sistem produksi modern yang mengacu pada prinsip ASUH (Aman - Sehat - Utuh - Halal), kapasitas produksi yang besar serta didukung SDM yang memadai dan disiplin, menjadikan PT Saliman Riyanto sangat berkompeten dalam penyedia daging ayam. "SR", merk ayam potong PT Saliman Riyanto telah tersertifikasi halal dan memiliki NKV (Nomor Kontrol Veteriner). Dengan dukungan sistem pembekuan modern, "SR" telah memiliki jaringan distribusi nasional. "SR" adalah produk terpercaya bagi perusahaan lokal dan internasional; meliputi berbagai jaringan hotel, restoran dan catering. "SR" berkomitmen bagi seluruh pelanggan untuk memberikan bahan sajian terhandal.

PT Saliman Riyanto menerapkan prinsip Halal Thayyib dalam proses produksi, manajemen waktu yang tepat serta sumber daya manusia yang professional dan kompetitif sehingga menghasilkan produk yang higienis, hallal thayyib dan segar. Produk ayam SR sendiri telah mendapatkan sertifikasi halal dari MUI memenuhi standar kualitas bahan pangan yang sehat serta bebas virus flu burung serta bebas formalin. PT Saliman Riyanto terus ber inovasi dan bertumbuh untuk selalu menjadi yag terdepan dalam pelayanan konsumen, dan penyediaan bahan pangan ayam terbaik.

Rumah Potong PT Saliman Riyanto adalah rumah potong yang sudah bersertifikat NKV (Nomor Kontrol Veterine) dari Dinas terkait. Audit setiap semester dari dalam ataupun instansi dari luar terus dilakukan secara berkala untuk menjaga kualitas produk daging ayam yang dihasilkan. Kompetensi SDM juga terus dilakukan supaya semua proses yang higienis dan halal thayyib tetap terjaga. Segar sejak awal bukan hanya slogan bagi PT Saliman Riyanto itu adalah prinsip kerja, serta kewajiban yang harus dilakuakan agar produk SR tetap menjadi yang terdepan.

Produk daging ayam SR adalah produk daging ayam dengan kualitas terjamin halal thayyib serta bebas dari virus flu burung dan formalin. PT Saliman Riyanto telah berpengalaman lebih dari 50 tahun dalam penyediaan produk daging ayam berkualitas. PT Saliman Riyanto menyediakan produk daging ayam untuk HORECA serta berbagai macam institusi pemerintahan maupun swasta. Produk daging ayam SR adalah produk daging ayam terbaik dipasaran dan PT Saliman Riyanto akan terus mempertahankan kwalitas tersebut.

PT Saliman Riyanto terletak di Jl. Gito Gati No.9, Grojogan, Pandowoharjo, Kec. Sleman, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55512.



Gambar 4. 1Alamat PT Saliman Riyanto Raharjo

PT Saliman Riyanto Raharjo terletak di Jl. Gito Gati No.9, Grojogan, Pandowoharjo, Kecamatan Sleman, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55512, Indonesia. Secara geografis, Daerah Istimewa Yogyakarta terletak di Pulau Jawa, Indonesia. Koordinat geografis Yogyakarta berkisar antara $7^{\circ} 33'$ - $8^{\circ} 20'$ Lintang Selatan dan $110^{\circ} 01'$ - $111^{\circ} 08'$ Bujur Timur. Lebih spesifik, Kabupaten Sleman berada di bagian selatan Daerah Istimewa Yogyakarta. Batas-batas Kabupaten Sleman adalah sebagai berikut:

- a. Sebelah utara: Kabupaten Magelang dan Kabupaten Boyolali.
- b. Sebelah timur: Kabupaten Gunung Kidul.
- c. Sebelah selatan: Samudera Hindia.
- d. Sebelah barat: Kota Yogyakarta dan Kabupaten Bantul.

Alamat PT Saliman Riyanto Raharjo, Jl. Gito Gati No.9, Grojogan, Pandowoharjo, terletak di dalam Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

B. Gambaran Umum Objek penelitian Aw Farm

Aw Farm adalah salah satu peternakan ayam yang cukup besar di Yogyakarta yang beralamat di Dermo, Merdikorejo, Kec. Tempel, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta, 55552.

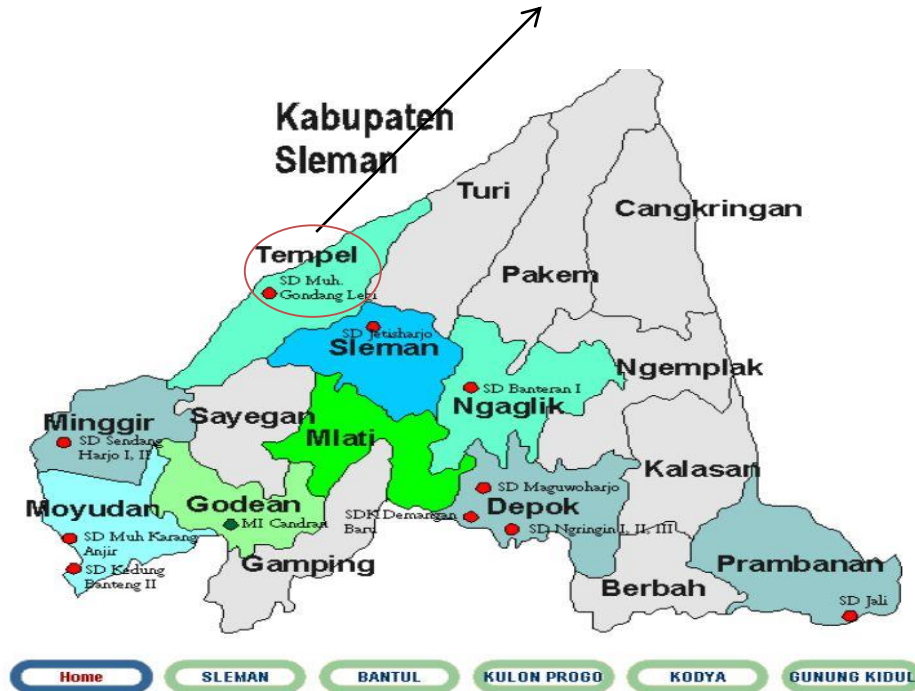
Secara umum Desa Merdikorejo Kecamatan Tempel merupakan kawasan yang sangat strategis dalam menjalankan usaha peternakan ayam, desa merdikorejo berada di kaki gunung merapi dengan ketinggian rata-rata 328 M dari permukaan laut yang berbatasan dengan provinsi jawa tengah.

Desa merdikorejo terletak pada koordinat $7^{\circ} 38' 6506''$ Lintang Selatan dan $110^{\circ} 20' 44792''$ Bujur Timur

Gambar 4.1.2

Peta Kabupaten Sleman

Lokasi penelitian



Kabupaten sleman merupakan salah satu daerah di Daerah Istimewa Yogyakarta yang memiliki letak wilayah strategis, yang berbatasan dengan klaten, magelang dan wilayah kotamadya Yogyakarta. Kabupaten Sleman memiliki luas wilayah 574,82 km², dari luas yang dimiliki Kabupaten Sleman kecamatan yang paling luas yaitu Kecamatan Cangkringan dimana memiliki luas 4,799 ha, sedangkan wilayah kecamatan yang paling kecil yaitu Kecamatan Berbah yang hanya memiliki luas 2,299 ha.

Berikut merupakan batas dari Kabupaten Sleman secara terperinci :

- Sebelah Utara : Kabupaten Boyolali, Provinsi Jawa Tengah
- Sebelah Barat : Kabupaten Kulon Progo, Provinsi DIY dan Kabupaten Magelang, Provinsi Jawa Tengah
- Sebelah Timur : Kabupaten Klaten, Provinsi Jawa Tengah
- Sebelah Selatan : Kota Yogyakarta, Kabupaten Bantul dan Kabupaten Gunung Kidul, Provinsi D.I. Yogyakarta

C. Hasil Penelitian

1. Pola Kemitraan Bisnis Antara PT Saliman Riyanto Raharjo dan Aw Farm

Menurut (wijanarko 2023) selaku marketing pemasaran di Aw Farm, menunjukkan keberhasilan dan kestabilan dalam operasinya. Kejujuran menjadi acuan utama bagi saya dalam menjalankan bisnis ayam potong. Selama lima tahun kerja sama bisnis ini berjalan, Bapak dan perusahaan selalu mementingkan keterbukaan dan kejujuran dalam setiap aspek bisnis yang dilakukan. Untuk bergabung menjadi mitra perusahaan, terdapat beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon peternak. Mereka diharapkan memiliki pengalaman dalam beternak ayam, memiliki lahan yang memadai untuk membangun kandang, serta memiliki komitmen untuk mematuhi standar kualitas dan kehalalan yang ditetapkan oleh perusahaan. Dengan demikian, perusahaan dapat menjaga kualitas dan kepercayaan dalam bisnisnya. Sebelum memulai pengoperasian usaha peternakan, baik peternak maupun perusahaan harus melakukan persiapan yang matang. Peternak harus mempersiapkan lahan dan membangun kandang sesuai dengan standar perusahaan untuk menciptakan kondisi kandang yang aman, bersih, dan sesuai dengan kebutuhan ayam. Di sisi lain, perusahaan juga berperan dalam mempersiapkan pengoperasian kandang dengan menyediakan dokumen, petunjuk teknis, serta pelatihan kepada peternak. Sebelum DOC datang, kandang perlu dibersihkan dan disterilkan secara menyeluruh guna menciptakan lingkungan yang optimal bagi pertumbuhan dan kesehatan ayam.

Pada masa pemeliharaan ayam potong berusia 0-10 hari, peternak harus melakukan tindakan-tindakan tertentu. Mereka harus memastikan ayam mendapatkan pakan dan air bersih yang cukup, serta menjaga suhu kandang yang sesuai agar ayam tetap sehat. Perusahaan memiliki peran dalam mengawasi pengelolaan ayam pada masa ini dengan memberikan panduan dan dukungan teknis kepada peternak. Pada umur ini, seringkali muncul hambatan seperti penyakit seperti cacingan, infeksi saluran pernapasan, dan diare. Kedua belah pihak bekerja sama dalam mengimplementasikan program vaksinasi, pemberian obat-obatan, serta pemantauan kesehatan ayam secara rutin untuk mengatasi masalah ini. Penentuan hari pemanenan dilakukan secara bersama oleh peternak dan perusahaan berdasarkan umur dan kondisi ayam yang siap dipanen. Dalam menghadapi ayam yang tidak laku,

kedua belah pihak mengadopsi konsep pemasaran yang inklusif. Mereka menjalin kemitraan dengan pengepul atau pedagang lokal, memanfaatkan platform online untuk meningkatkan pemasaran, serta melibatkan perusahaan dalam memasarkan produk ayam potong. Dengan demikian, mereka berupaya untuk mengoptimalkan penjualan dan mengurangi risiko ayam yang tidak terjual (Wijanarko 2023).

Menurut (Fatimah 2023) selaku pihak dari Aw Farm juga menyampaikan bahwa untuk menjadi mitra perusahaan ini karena saya tertarik dengan prinsip-prinsip kemitraan berbasis Islam yang menekankan pada kejujuran, keadilan, kehalalan, dan tidak ada unsur penipuan dalam bisnis ayam potong. Persyaratan untuk bergabung sebagai mitra perusahaan ini adalah memiliki lahan yang memadai, peralatan peternakan yang memenuhi standar, dan kesanggupan untuk mematuhi aturan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Dalam mempersiapkan pengoperasian usaha peternakan, peternak dan perusahaan melakukan perencanaan yang matang, mengatur logistik, serta melibatkan tenaga ahli dalam mempersiapkan aspek teknis dan manajemen peternakan. Hal ini penting agar operasional peternakan berjalan efisien dan berkualitas. Kedua belah pihak, peternak dan perusahaan, saling berkontribusi dalam mempersiapkan pengoperasian kandang. Mereka melakukan renovasi kandang, memastikan kebersihan dan kecukupan peralatan kandang sebelum kedatangan DOC (Day Old Chick).

Pada masa pemeliharaan umur 0-10 hari, peternak harus memberikan perawatan yang intensif terhadap ayam, seperti memberikan pakan dan air yang cukup, menjaga suhu kandang yang sesuai, dan melakukan pengamatan terhadap kesehatan ayam. Perusahaan memiliki peran dalam pengawasan pengelolaan ayam pada umur tersebut. Mereka memberikan panduan teknis dan bimbingan kepada peternak dalam hal manajemen pemeliharaan ayam pada periode tersebut. Hambatan yang sering terjadi pada umur tersebut adalah penyakit pada ayam. Kedua belah pihak bekerja sama untuk mencegah dan mengatasi penyakit dengan melakukan vaksinasi, menjaga kebersihan kandang, dan memberikan dukungan teknis (Fatimah 2023).

Pada masa pemanenan, hari pemanenan ditentukan oleh perusahaan berdasarkan faktor-faktor seperti usia ayam, kondisi pasar, dan permintaan konsumen. Konsep pemasaran dari kedua belah pihak adalah dengan melakukan

promosi produk ayam potong yang tidak laku, seperti memberikan diskon, mengadakan promosi penjualan, atau menjalin kerja sama dengan distributor atau pedagang lokal untuk memperluas jangkauan pasar. Dalam hal kejujuran, proses kerja sama ini telah berjalan selama 5 tahun dan berlangsung dengan saling keterbukaan dan kejujuran antara kedua belah pihak. Dalam aspek keadilan, hak dan kewajiban saya selama bekerja sama bisnis ayam potong ini telah terpenuhi dengan baik sesuai dengan akad yang disepakati di awal. Pembagian keuntungan pada setiap masa panen telah dilakukan sesuai dengan akad yang telah disepakati dengan adil dan proporsional. Proses penimbangan berat ayam potong pada saat panen dilakukan secara teliti dan objektif. Dalam menjaga kehalalan, sumber dana untuk memenuhi kebutuhan bahan makanan, vitamin, vaksin, dan obat-obatan selama pemeliharaan ayam potong berasal dari hasil penjualan ayam potong sebelumnya (Fatimah 2023).

Beliau juga menekankan untuk menjaga kebersihan lingkungan kandang dan perawatan ayam, peternakan beliau selalu mengikuti pedoman yang telah ditetapkan oleh perusahaan, termasuk pemilihan bahan pakan yang halal, pemeliharaan sanitasi yang baik, dan penggunaan vaksin dan obat-obatan yang halal. Dalam hal tidak ada unsur penipuan, kami memilih ayam potong yang berkualitas dengan melihat kondisi fisiknya, seperti postur tubuh yang sehat, mata yang cerah, dan kulit yang bersih. Ayam potong siap dipanen pada umur sekitar 35-45 hari. Untuk memastikan ayam potong yang siap dipanen sehat, kami melakukan pemeriksaan kesehatan secara rutin, mengawasi tanda-tanda penyakit, dan memastikan tidak ada ayam yang sakit atau cacat sebelum dipanen (Fatimah 2023)

Menurut (Ahmad 2023) selaku marketing oprasional PT Saliman Rianto Raharjo. Beliau menyampaikan dalam kerja sama ini, pola kemitraan yang diterapkan berlandaskan pada prinsip-prinsip Islam, dengan menjaga kejujuran dan saling menghormati hak dan kewajiban antara kedua belah pihak. Pembagian keuntungan dilakukan secara adil sesuai dengan kesepakatan awal. Proses awal kerja sama bisnis ayam potong dimulai dengan diskusi dan negosiasi yang transparan, di mana kedua belah pihak saling berbagi informasi mengenai kebutuhan, kapasitas, dan harapan masing-masing pihak. Keterbukaan dan kejujuran menjadi prinsip dasar dalam menjalankan kerja sama ini. Untuk bergabung sebagai mitra perusahaan, calon mitra harus memenuhi beberapa persyaratan, seperti memiliki lahan yang memadai

untuk pembangunan kandang ayam potong dan pengetahuan serta keterampilan dalam manajemen peternakan ayam potong. Komitmen jangka panjang dalam kemitraan dan kesesuaian nilai-nilai bisnis yang dijalankan juga menjadi pertimbangan penting. Sebelum pengoperasian usaha peternakan, peternak dan perusahaan perlu melakukan persiapan yang meliputi pembersihan dan sterilisasi kandang, memastikan ketersediaan peralatan dan perlengkapan yang diperlukan, seperti sistem pakan dan air minum yang baik. Perusahaan memberikan panduan teknis dan bimbingan untuk mempersiapkan operasional peternakan secara efektif dan efisien.

Persiapan kandang sebelum kedatangan DOC melibatkan kebersihan kandang, sistem ventilasi yang baik, dan ketersediaan pakan dan air minum berkualitas. Dokumen dan persyaratan administrasi juga dipersiapkan dengan baik untuk memastikan kelancaran operasional. Pada masa pemeliharaan ayam umur 0-10 hari, peternak memberikan perawatan ekstra dengan memastikan suhu kandang yang sesuai, memberikan pakan dan air minum yang cukup, serta memonitor kondisi kesehatan ayam secara rutin. Perusahaan memiliki peran penting dalam pengawasan pengelolaan ayam pada periode ini, memberikan bimbingan dan pendampingan dalam manajemen dan kesehatan ayam serta melakukan kunjungan rutin untuk memastikan pemeliharaan sesuai dengan standar yang ditetapkan (Ahmad 2023).

Hambatan yang sering terjadi pada umur 0-10 hari adalah risiko penyakit seperti infeksi saluran pernapasan atau penyakit pencernaan. Solusi yang dilakukan meliputi penerapan protokol kebersihan yang ketat, pemberian vaksinasi yang tepat, dan pemantauan kesehatan ayam secara teratur. Peternak dan perusahaan bekerja sama untuk mengidentifikasi masalah kesehatan dan mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk meminimalkan risiko dan mengatasi penyakit yang mungkin muncul. Penentuan hari pemanenan dilakukan secara bersama antara peternak dan perusahaan dengan melakukan evaluasi terhadap kondisi ayam berdasarkan kriteria seperti usia, berat, dan kualitas yang telah disepakati. Keputusan untuk melakukan pemanenan diambil setelah mencapai kesepakatan yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Dalam kasus ayam yang tidak laku, kedua belah pihak berusaha mencari solusi yang menguntungkan. Konsep pemasaran yang dapat diterapkan meliputi analisis pasar untuk mengetahui alasan ayam tidak laku, upaya pemasaran seperti

penawaran khusus, promosi, atau pemilihan target pasar yang lebih sesuai. Jika diperlukan, kedua belah pihak dapat mencari opsi lain seperti pengolahan produk olahan ayam untuk memaksimalkan nilai dari ayam yang tidak laku.

Menurut (Hariyanto 2023) selaku manajer pemasaran di PT Saliman Riyanto Raharjo menyampaikan bahwa Beliau memilih mitra perusahaan berdasarkan reputasi mereka dalam industri peternakan, pengalaman mereka, dukungan teknis yang disediakan, sistem pembayaran yang adil, komitmen terhadap kualitas dan keberlanjutan, serta kesesuaian nilai-nilai bisnis. Persyaratan bergabung sebagai mitra perusahaan meliputi memiliki lahan yang memadai, kemampuan memenuhi standar kualitas dan kebersihan, akses ke sumber daya pakan dan perawatan yang memadai, serta komitmen jangka panjang terhadap kemitraan dengan perusahaan. Sebagai peternak, beliau harus membersihkan dan menyiapkan kandang dengan perlengkapan yang diperlukan, seperti sistem pakan dan air minum yang tepat. Perusahaan memberikan panduan teknis, menyediakan DOC berkualitas tinggi, dan memastikan kami memiliki pengetahuan yang cukup tentang manajemen peternakan. Kedua belah pihak, peternak dan perusahaan, berkontribusi dalam mempersiapkan pengoperasian kandang. Perusahaan memberikan panduan dan sumber daya yang diperlukan, sementara peternak bertanggung jawab dalam menyiapkan kandang dengan baik.

Sebelum kedatangan DOC (Day Old Chick), kami membersihkan kandang secara menyeluruh, mengatur suhu yang sesuai, memeriksa sistem pakan dan air minum, serta memastikan bahwa kandang siap untuk menerima ayam baru yang datang. Pada masa pemeliharaan umur 0-10 hari, peternak harus memastikan suhu dan kelembaban kandang yang sesuai, memberikan pakan dan air minum dengan baik, serta melakukan pengamatan terhadap kesehatan dan kondisi ayam secara rutin. Perusahaan memberikan bimbingan dan pengawasan terhadap pengelolaan ayam pada umur tersebut, termasuk petunjuk mengenai nutrisi, vaksinasi, pengendalian penyakit, dan dukungan teknis (Hariyanto 2023).

Hambatan yang sering terjadi pada umur tersebut adalah penyakit dan infeksi. Solusinya adalah dengan memberikan vaksinasi yang tepat, menjaga kebersihan kandang, memperhatikan kondisi sanitasi, serta mengambil tindakan cepat jika ada tanda-tanda penyakit. Peternak dan perusahaan bekerja sama dalam

melakukan monitoring dan penanganan penyakit. Penentuan hari pemanenan biasanya dilakukan berdasarkan umur ayam yang telah mencapai bobot yang diinginkan dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Keputusan ini dibuat secara bersama antara peternak dan perusahaan. Kedua belah pihak bekerja sama dalam upaya pemasaran. Jika ada ayam yang tidak laku, kami mencoba mencari solusi bersama, seperti mengatur harga yang lebih kompetitif, memperluas jaringan distribusi, atau mencari pelanggan potensial yang sesuai dengan kebutuhan (Hariyanto 2023).

2. Implementasi Pola Kemitraan PT Saliman Rianto Raharjo dengan AW Farm

Implementasi kerja sama bisnis PT.Saliman Rianto Raharjo maupun AW Farm memberikan kontribusi modal. Peternak menyiapkan lahan, pekerja, dan perusahaan ikut serta dalam penyiapan sarana produksi yaitu pembibitan ayam (DOC), pakan ternak dan obat-obatan. Oleh karena itu, akad perjanjian yang digunakan kedua belah pihak dalam bertransaksi yaitu menggunakan akad musyarakah, khususnya syirkah 'inan, yaitu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk masing-masing pihak ikut serta dalam suatu bagian tertentu berupa modal untuk dipertukarkan dengan syarat bahwa keuntungan dibagi di antara para anggota dengan kesepakatan bersama. Syirkah inan di jadikan landasan dalam bentuk kerjasama permodalan, kerjasama, profesi dan tenaga kerja. Dimana Untung dan rugi berdasarkan dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Selanjutnya, kerjasama kemitraan yang dilakukan oleh pihak perusahaan dan pihak peternak melalui penyertaan modal usaha dibolehkan dalam Islam, bahkan sangat dianjurkan sebagai landasan tolong-menolong terhadap sesama umat dengan tujuan saling membantu, saling membutuhkan dan saling menguntungkan. Kerjasama dalam Islam dilakukan dalam hal memperoleh harta dibolehkan selama tidak ada merugikan salah satu pihak karena kerjasama dalam Islam selalu bertujuan agar umat manusia saling tolong menolong dalam memperoleh harta yang halal dan baik. Ditinjau dari ekonomi Islam kerjasama ini merupakan kerangka muamalah Islam. Dan juga di dalam kerjasama usaha peternakan ini tidak boleh mengkhianati antara satu pihak dengan pihak lain, dan harus mentaati perjanjian yang telah disepakati setelah ditandatanganinya kontrak kesepakatan, sebagaimana firman Allah SWT:

Dalam Al Qur'an surah Al Maidah/5:1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَيْمَتُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُنْتَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.*

Secara teori terdapat beberapa syarat bagi peternak untuk bergabung untuk menjadi anggota perusahaan PT. Saliman Rianto Raharjo dan kesepakatan lainnya adalah sebagai berikut :

- Setiap calon peternak yang ingin melakukan kerjasama dengan PT. Saliman Rianto Raharjo harus mengikuti ketentuan-ketentuan yang diberlakukan oleh PT. Saliman Rianto Raharjo.
- Semua calon peternak yang menginginkan kerjasama dalam bidang peternakan ayam potong wajib mempunyai kandang yang layak untuk ditempati (kandang panggung) dan keperluan yang dibutuhkan lainnya sesuai dengan standar yang berlaku seperti tempat makan, tempat minum, pemanas dan lain sebagainya.
- Setiap calon peternak yang menginginkan kerjasama pengembangbiakan ayam potong dengan PT. Saliman Rianto Raharjo wajib menyiapkan uang jaminan sesuai dengan tingkat usaha dan menyerahkannya sesuai kesepakatan. Uang jaminan tersebut disimpan oleh pihak PT. Saliman Rianto Raharjo sebagai jaminan dalam keberlangsungan kerjasama antara kedua belah pihak, dalam hal ini dilaksanakan oleh pihak PT. Saliman Rianto Raharjo untuk meminimalkan kerugian dengan adanya uang jaminan tersebut.
- Lokasi atau kandang dan keperluan kandang harus sesuai dengan standar yang berlaku harus dipastikan dan dijamin oleh peternak sebelum bibit ayam dimasukkan atau dikembangbiakkan.
- Observasi akan dilakukan oleh pihak perusahaan untuk melihat secara

lansung kelayakan sebelum mengirimkan bibit ayam (DOC), makanan, dan obat-obatan.

Kemitraan yang dilaksanakan oleh perusahaan PT. Saliman Rianto Raharjo dengan peternak menimbulkan adanya hak dan kewajiban bagi para pihak yang terlibat dalam perjanjian kemitraan peternak di Panca Rijang Sidrap. Kewajiban tersebut berdasar pada kontrak kesepakatan perjanjian yang telah disetujui dan ditanda tangani oleh pihak peternak dengan pihak perusahaan sebelum berproduksi. Hal ini sebagaimana yang dikatakan oleh pimpinan kepala unit Kantor PT. Saliman Rianto Raharjo sebagai berikut

Adapun kewajiban pihak Perusahaan PT. Saliman Rianto Raharjo:

- a) Pihak perusahaan wajib menyediakan sarana produksi ternak berupa bibit ayam (DOC), pakan ternak, vaksin dan obat-obatan.
- b) Pihak perusahaan wajib membeli semua hasil produksi dari peternak apabila waktu panen tiba.
- c) Pihak perusahaan wajib memberikan bimbingan kepada peternak apabila ada kesulitan yang timbul dalam proses pemeliharaan berlangsung.

Adapun kewajiban dari pihak peternak:

- 1) Pihak peternak wajib menyediakan kandang yang layak ditempati untuk berternak serta peralatan yang diperlukan seperti pemanas, tempat makan dan tempat minum.
- 2) Pihak peternak wajib menjual hasil produksinya kepada pihak perusahaan. Usaha peternakan ayam pedaging berdasarkan hasil penelitian belum terlalu efektif atau dapat dikatakan tingkat keberhasilan peternak belum mencapai 100%. Hal ini terjadi karena ada kendala yang tidak dapat diatasi secara maksimal, misalnya gagal panen yang dapat mengakibatkan hilangnya pendapatan atau karena cuaca yang terbatas mempengaruhi kualitas dan kuantitas produksi atau dipengaruhi oleh biaya produksi.

D. Pembahasan

1. Pola Kemitraan PT Saliman Riyanto Raharjo dan AW Farm

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam kerja sama bisnis peternakan ayam potong dengan mitra-mitra yang telah diwawancarai, prinsip-prinsip kemitraan perusahaan berbasis Islam, kejujuran, keadilan, kehalalan, dan tidak ada unsur

penipuan menjadi faktor penting. Mitra-mitra tersebut telah menjalankan bisnis peternakan ayam potong selama beberapa tahun dan menunjukkan keberhasilan serta kestabilan dalam operasinya. Dalam persiapan pengoperasian usaha peternakan, baik peternak maupun perusahaan melakukan persiapan yang matang. Peternak mempersiapkan lahan dan membangun kandang sesuai dengan standar perusahaan, sementara perusahaan menyediakan dokumen, petunjuk teknis, dan pelatihan kepada peternak. Sebelum kedatangan DOC (Day Old Chick), kandang perlu dibersihkan dan disterilkan secara menyeluruh untuk menciptakan lingkungan yang optimal bagi pertumbuhan dan kesehatan ayam.

Pada masa pemeliharaan ayam potong berusia 0-10 hari, peternak harus memberikan perawatan intensif kepada ayam. Mereka harus memastikan pakan dan air bersih yang cukup, menjaga suhu kandang yang sesuai, dan memonitor kondisi kesehatan ayam. Perusahaan memiliki peran penting dalam mengawasi pengelolaan ayam pada masa ini dengan memberikan panduan teknis dan dukungan kepada peternak. Selama periode ini, penyakit seperti cacingan, infeksi saluran pernapasan, dan diare seringkali muncul. Oleh karena itu, kedua belah pihak bekerja sama dalam mengimplementasikan program vaksinasi, memberikan obat-obatan, dan memantau kesehatan ayam secara rutin untuk mengatasi masalah tersebut.

Penentuan hari pemanenan dilakukan secara bersama antara peternak dan perusahaan berdasarkan umur dan kondisi ayam yang siap dipanen. Dalam menghadapi ayam yang tidak laku, kedua belah pihak menerapkan konsep pemasaran yang inklusif. Mereka menjalin kemitraan dengan pengepul atau pedagang lokal, memanfaatkan platform online, dan melibatkan perusahaan dalam memasarkan produk ayam potong. Tujuan dari konsep pemasaran ini adalah untuk mengoptimalkan penjualan dan mengurangi risiko ayam yang tidak terjual. Dalam aspek kejujuran, kesesuaian nilai-nilai bisnis, dan keadilan, kerja sama bisnis ini telah berlangsung selama beberapa tahun dengan saling keterbukaan dan kejujuran antara kedua belah pihak. Pembagian keuntungan dilakukan secara adil sesuai dengan kesepakatan awal. Pada aspek kehalalan, peternakan ini memperhatikan kebersihan lingkungan kandang, pemilihan bahan pakan yang halal, sanitasi yang baik, serta penggunaan vaksin dan obat-obatan yang halal. Dalam hal tidak ada unsur penipuan, ayam potong yang berkualitas dipilih berdasarkan kondisi fisiknya, dan penimbangan

berat ayam.

Dalam penelitian ini, pola kemitraan Islam menjadi fokus dalam menganalisis hasil wawancara dengan mitra-mitra peternakan. Dalam setiap wawancara, para mitra menyampaikan pentingnya kejujuran, keterbukaan, keadilan, kehalalan, dan tidak adanya unsur penipuan dalam menjalankan bisnis ayam potong. Prinsip-prinsip ini menjadi landasan utama dalam pola kemitraan yang dijalankan antara peternak dan perusahaan.

1. Persyaratan Mitra: Calon mitra perusahaan diharapkan memenuhi persyaratan tertentu, seperti memiliki pengalaman dalam beternak ayam, lahan yang memadai untuk membangun kandang, serta komitmen untuk mematuhi standar kualitas dan kehalalan yang ditetapkan oleh perusahaan.
2. Persiapan Operasional Peternakan: Sebelum memulai operasional peternakan, baik peternak maupun perusahaan melakukan persiapan yang matang. Peternak mempersiapkan lahan dan membangun kandang sesuai dengan standar perusahaan, sementara perusahaan menyediakan dokumen, petunjuk teknis, dan pelatihan kepada peternak.
3. Pemeliharaan Ayam Potong Usia 0-10 Hari: Pada masa ini, peternak harus memberikan perawatan intensif terhadap ayam, termasuk memberikan pakan dan air yang cukup, menjaga suhu kandang yang sesuai, dan memantau kesehatan ayam. Perusahaan berperan dalam pengawasan dan memberikan panduan teknis serta dukungan kepada peternak.
4. Penanganan Penyakit dan Hambatan: Kedua belah pihak bekerja sama dalam mencegah dan mengatasi penyakit pada ayam, termasuk melalui program vaksinasi, pemberian obat-obatan, dan pemantauan kesehatan ayam secara rutin. Jika terdapat hambatan seperti ayam yang tidak laku, kedua belah pihak mengadopsi konsep pemasaran inklusif dan mencari solusi yang menguntungkan.
5. Penentuan Hari Pemanenan: Peternak dan perusahaan menentukan hari pemanenan ayam berdasarkan umur, kondisi ayam, serta faktor-faktor lain seperti kondisi pasar dan permintaan konsumen. Dalam hal ayam tidak laku, mereka menerapkan konsep pemasaran yang melibatkan promosi, penawaran khusus, atau kerja sama dengan pihak lain untuk memperluas

jangkauan pasar. Persyaratan Mitra: Calon mitra perusahaan diharapkan memenuhi persyaratan tertentu, seperti memiliki pengalaman dalam beternak ayam, lahan yang memadai untuk membangun kandang, serta komitmen untuk mematuhi standar kualitas dan kehalalan yang ditetapkan oleh perusahaan.

6. **Persiapan Operasional Peternakan:** Sebelum memulai operasional peternakan, baik peternak maupun perusahaan melakukan persiapan yang matang. Peternak mempersiapkan lahan dan membangun kandang sesuai dengan standar perusahaan, sementara perusahaan menyediakan dokumen, petunjuk teknis, dan pelatihan kepada peternak.
7. **Pemeliharaan Ayam Potong Usia 0-10 Hari:** Pada masa ini, peternak harus memberikan perawatan intensif terhadap ayam, termasuk memberikan pakan dan air yang cukup, menjaga suhu kandang yang sesuai, dan memantau kesehatan ayam. Perusahaan berperan dalam pengawasan dan memberikan panduan teknis serta dukungan kepada peternak.
8. **Penanganan Penyakit dan Hambatan:** Kedua belah pihak bekerja sama dalam mencegah dan mengatasi penyakit pada ayam, termasuk melalui program vaksinasi, pemberian obat-obatan, dan pemantauan kesehatan ayam secara rutin. Jika terdapat hambatan seperti ayam yang tidak laku, kedua belah pihak mengadopsi konsep pemasaran inklusif dan mencari solusi yang menguntungkan.
9. **Penentuan Hari Pemanenan:** Peternak dan perusahaan menentukan hari pemanenan ayam berdasarkan umur, kondisi ayam, serta faktor-faktor lain seperti kondisi pasar dan permintaan konsumen. Dalam hal ayam tidak laku, mereka menerapkan konsep pemasaran yang melibatkan promosi, penawaran khusus, atau kerja sama dengan pihak lain untuk memperluas jangkauan pasar.

2. Pola Kemitraan PT Saliman Riyanto Raharjo dengan mitra AW Farm Dalam Islam

Pola kemitraan antara PT Saliman Riyanto Raharjo dengan mitra AW Farm Yogyakarta dalam bisnis ayam potong yaitu musyarakah inon, dimana pola

kemitraan yang melibatkan dua pihak atau lebih, yaitu pemilik modal dan pengelola. Pemilik modal menyediakan modal, sedangkan pengelola bertanggung jawab untuk mengelola usaha. Keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan awal, tetapi kerugian ditanggung oleh pemilik modal.

Dalam perspektif pola kemitraan Islam, salah satu jenis pola kemitraan yang relevan adalah syirkah. Syirkah adalah bentuk jenis kemitraan mudharabah di mana dua pihak atau lebih bekerja sama untuk memulai dan menjalankan bisnis dengan menyatukan modal, tenaga kerja, atau sumber daya lainnya. Dalam kasus kerja sama antara PT Saliman Rianto Raharjo dengan mitra AW Farm Yogyakarta dalam bisnis ayam potong, beberapa prinsip syirkah dapat diterapkan. Berikut adalah analisis pola kemitraan tersebut dari perspektif syirkah dalam Islam:

1. Bagi Hasil (Musyarakah): Pola kemitraan ini mengacu pada pembagian keuntungan berdasarkan kesepakatan antara pihak yang menyediakan modal dan pihak yang menyediakan tenaga kerja atau manajemen. Dalam konteks kerja sama bisnis ayam potong, PT Saliman Rianto Raharjo dengan AW Farm Yogyakarta Keuntungan yang dihasilkan dari bisnis ayam potong dapat dibagikan sesuai dengan kesepakatan awal antara kedua belah pihak yaitu 50:50%.
2. Kontribusi Modal dan Tenaga Kerja (Musyarakah): Musharakah adalah bentuk kemitraan di mana kedua belah pihak menyumbangkan modal dan/atau tenaga kerja secara bersama-sama. Dalam konteks kerja sama bisnis ayam potong, baik PT Saliman Rianto Raharjo maupun mitra AW Farm Yogyakarta dapat menyumbangkan modal dan tenaga kerja dalam pengembangan dan operasional peternakan ayam potong. Keuntungan dan kerugian akan dibagi sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak.
3. Keadilan dan Transparansi: Dalam pola kemitraan Islam, keadilan dan transparansi merupakan prinsip yang penting. Kedua belah pihak dalam kerja sama bisnis ayam potong harus menjunjung tinggi prinsip keadilan, termasuk dalam pembagian keuntungan dan kerugian. Selain itu, transparansi dalam hal laporan keuangan dan operasional juga penting untuk menjaga kepercayaan dan memastikan adanya akuntabilitas di antara kedua belah pihak.

BAB V

KESIMPULAN dan SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari pola kemitraan PT Saliman Riyanto Raharjo dalam bisnis ayam potong berdasarkan hasil penelitian adalah sebagai berikut:

1. Pola kemitraan yang digunakan yaitu musyarakah, khususnya syirkah 'inan, dimana PT.Saliman Rianto Raharjo maupun AW Farm memberikan kontribusi modals, sedangkan Peternak atau Aw Farm menyiapkan lahan, pekerja, dan perusahaan ikut serta dalam penyiapan sarana produksi yaitu pembibitan ayam (DOC), pakan ternak dan obat-obatan. Oleh karena itu, akad perjanjian yang digunakan kedua belah pihak dalam bertransaksi yaitu menggunakan akad syirkah, khususnya syirkah 'inan, yaitu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk masing-masing pihak ikut serta dalam suatu bagian tertentu berupa modal untuk dipertukarkan dengan syarat bahwa keuntungan dibagi di antara para anggota dengan kesepakatan bersama. termasuk pengalaman dalam beternak ayam, memiliki lahan yang memadai, dan komitmen untuk mematuhi standar kualitas dan kehalalan yang ditetapkan oleh perusahaan. Sebelum memulai operasional peternakan, baik peternak maupun perusahaan melakukan persiapan yang matang, termasuk persiapan lahan dan pembangunan kandang sesuai dengan standar perusahaan.
2. Penentuan hari pemanenan ayam dilakukan bersama antara peternak dan perusahaan berdasarkan umur, kondisi ayam, serta faktor-faktor lain seperti kondisi pasar dan permintaan konsumen. Dalam menghadapi ayam yang tidak laku, kedua belah pihak menerapkan konsep pemasaran inklusif dengan menjalin kemitraan dengan pengepul atau pedagang lokal. Pembagian keuntungan dilakukan secara adil sesuai dengan kesepakatan awal antara kedua belah pihak. Dalam aspek kehalalan, peternakan ini memperhatikan kebersihan lingkungan kandang, pemilihan bahan pakan yang halal, sanitasi yang baik, serta penggunaan vaksin dan obat-obatan yang halal. Dalam pola kemitraan ini, kejujuran, keterbukaan, dan

kesesuaian nilai-nilai bisnis menjadi landasan utama yang dijunjung tinggi oleh kedua belah pihak.

B. Saran

Berdasarkan Kesimpulan tersebut, berikut saran-saran yang dapat diberikan :

1. Membangun kepercayaan dan transparansi: Penting bagi kedua belah pihak untuk terus membangun kepercayaan satu sama lain dengan mengedepankan kejujuran, keterbukaan, dan kesesuaian nilai-nilai bisnis. Ini dapat dilakukan melalui komunikasi yang terbuka, saling membagikan informasi, dan menjaga integritas dalam setiap transaksi.

Memperkuat persyaratan mitra: Perusahaan dapat memperkuat persyaratan mitra dengan mengidentifikasi dan menetapkan kriteria yang jelas, termasuk pengalaman dalam beternak ayam, kepemilikan lahan yang memadai, dan komitmen untuk mematuhi standar kualitas dan kehalalan yang ditetapkan. Hal ini akan membantu memastikan bahwa hanya mitra yang memenuhi persyaratan yang dapat berpartisipasi dalam kemitraan.

2. Mengoptimalkan pemasaran: Kedua belah pihak dapat bekerja sama dalam menghadapi ayam yang tidak laku dengan menerapkan konsep pemasaran inklusif. Hal ini melibatkan menjalin kemitraan dengan pengepul atau pedagang lokal, memanfaatkan platform online untuk memperluas jangkauan pemasaran, serta melibatkan perusahaan dalam memasarkan produk ayam potong. Dengan cara ini, kesempatan untuk memasarkan produk akan lebih luas dan membantu meningkatkan penjualan.

Pembagian keuntungan yang adil: Penting untuk memastikan bahwa pembagian keuntungan dilakukan secara adil sesuai dengan kesepakatan awal antara kedua belah pihak. Menetapkan persentase pembagian yang jelas dan mempertimbangkan kontribusi masing-masing pihak dapat membantu menjaga hubungan yang seimbang dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aji Damanuri. 2010. Metode Penelitian Mu'amalah. Ponorogo: STAIN Ponorogo Press.
- Abdul Rahman Ghazaly, et al. 2010. Fiqh Muamalah. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Abdulsyani. 1994. Sosiologi Skematika, Teori, dan Terapan. Jakarta: Bumi Aksara.
- Ali Hasan. 2009. Manajemen Bisnis Syariah. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Amir Syarifuddin. 2010. Garis-Garis Besar Fiqh. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Crewel John W. 2009. Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan Mixel, Terj. Achmad Fawaid. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Emzir. 2011. Analisis Data Metodologi Penelitian Kualitatif. Jakarta: Rajawali Press.
- Fandi Tjipto. 1994. Total Quality Management. Yogyakarta: Andi Offset.
- Hafsah, M. J. 2000. Kemitraan Usaha. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Indrajit, Richardus Eko & Richardus Djokopranoto. 2013. Proses Bisnis Outsourcing. Jakarta: Grasindo.
- Khalifi, A. W. 2018. Strategi Pengembangan Usaha di PT. Allinma Universal

- Surabaya. Skripsi. Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.
- Lukman Hakim. 2012. Pinsip-Pinsip Ekonomi Islam. Jakarta: Erlangga.
- Mardani. 2012. Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Mudaimullah Azza. 2013. Metodologi Fiqih Muamalah. Kediri: Lirboyo Press.
- Muhammad. 2008. Paradigma, Metodologi dan Aplikasi Ekonomi Syariah, Cet. I. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Qamarul Huda. 2011. Fiqh Muamalah, Yogyakarta: Sukses Offset.
- Rozalinda. 2016. Fiqh Ekonomi Syariah. Jakarta: Rajawali.
- Soemardjo, dkk. 2004. Teori dan Praktek Kemitraan Agribisnis. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Subanar. 1997. Manajemen Usaha Kecil. Yogyakarta: BPFE.
- Sujana, Asep ST. 2012. Manajemen Minimarket. Depok: Raih Asa Sukses.
- Tohar, M. 2000. Membuka Usaha Kecil. Yogyakarta: Kanisius.
- W.J.S. Purwadarminta. 1985. Kamus Umum Bahasa Indonesia. Jakarta: Balai Pustaka

LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA ANALISIS KERJA SAMA BISNIS AYAM POTONG DITINJAU DARI POLA KEMITRAAN ISLAM

- 1) Apa yang menjadi acuan bapak untuk bertimtra ?
- 2) Apa persyaratan untuk bergabung menjadi mitra perusahaan ?
- 3) Masa Persiapan :
 - a. Apa yang harus peternak dan perusahaan lakukan dalam mempersiapkan pengoperasian usaha peternakan ? mengapa ?
 - b. Bagaimana persiapan kandang sebelum DOC datang ?
- 4) Masa pemeliharaan Umur 0-10 hari
 - a. Apa yang harus dilakukan peternak terhadap ayam pada umur tersebut ?
 - b. Hambatan apa sajakah yang sering terjadi pada umur tersebut ? (penyakit) Bagaimana solusi dari kedua belah pihak (peternak dan perusahaan) ?
- 5) Masa pemanenan :
 - a. Siapakah yang menentukan hari pemanenan ?
 - b. Bagaimana konsep pemasaran dari kedua belah pihak (peternak dan perusahaan) terhadap ayam yang tidak laku ?
- 6) Kejujuran
 - a. Sudah berapa lama proses kerja sama ini berjalan?
 - b. Bagaimana proses awal kerja sama bisnis ayam potong, apakah selama menjalankannya kedua belah pihak sudah saling keterbukaan atau jujur?
- 7) Keadilan
 - a. Apakah hak dan kewajiban bapak selama bekerja sama bisnis ayam potong inisudah terpenuhi dan terlaksana dengan baik, sebagaimana dengan akad yang sudah disepakati diawal?
 - b. Bagaimana cara pembagian keuntungan pada setiap masa panen, apakah

sudahsesuai dengan akad yang telah disepakati ?

- 8) **Kehalalan**
 - a. Dari mana sumber dana untuk memenuhi bahan makanan, vitamin, vaksin, danobat-obatan selama pemeliharaan ayam potong?
 - b. Bagaimana cara menjaga kebersihan lingkungan kandang dan perawatan ayam itu sendiri agar tetap sehat sampai masa panen tiba?
- 9) **Tidak Ada Unsur Penipuan**
 - a. Bagaimana cara memilih/melihat ayam potong yang berkualitas dan berapa umur ayam potong untuk siap di panen
 - b. Bagaimana cara memastikan ayam potong yang siap dipanen sehat, tidak sakitataupun cacat ?



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fiaj@uii.ac.id
W. fiaj.uui.ac.id

Nomor : 705/Dek/70/DAATI/FIAI/V/2023
Hal : **Izin Penelitian**

Yogyakarta, 11 Mei 2023 M
21 Syawal 1444 H

Kepada : Yth. Pemilik PT. Saliman Rianto Raharjo
Jl. Gito Gati No. 9, Pandowoharjo
Kec. Sleman, Kab. Sleman
Daerah Istimewa Yogyakarta 55512
di Yogyakarta

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Dengan ini kami sampaikan dengan hormat kepada Bapak/Ibu, bahwa bagi mahasiswa Program Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta yang telah menyelesaikan teori, diwajibkan menulis karya ilmiah berupa skripsi.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, mahasiswa kami:

Nama : ANDI WIJAYA PUTRA
No. Mahasiswa : 16423058
Program Studi : S1 - Ekonomi Islam

mohon diizinkan untuk mengadakan penelitian di instansi/lembaga yang Bapak/Ibu pimpin, dengan judul penelitian:

Analisis Kerja Sama Bisnis Ayam Potong PT. Saliman Rianto Raharjo dengan Mitra Aw Farm Yogyakarta Ditinjau dari Pola Kemitraan Islam

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum wr. wb.



Smuni, MA

Foto Surat Penelitian



Foto perusahaan PT Saliman Riyanto Raharjo



Foto Kandang peternakan ayam dan pembibitan ayam potong Aw Farm